A LIFE CHANGING BOOK

द 80/20 प्रिंसिपल

(हिंदी में)

लेखक:रिचर्ड कोच

VISIT…

A LIFE CHANGING BOOK

द 80/20 प्रिंसिपल

(हिंदी में)

लेखक:रिचर्ड कोच

परिचय
अध्याय 1 – 80/20 सिद्धांत में आपका स्वागत है
अध्याय 2 – 80/20 सिद्धांत सोच अपनाएं
अध्याय 3 – लाभ का अंडरग्राउंड रास्ता
अध्याय 4 – आपकी रणनीति गलत क्यों है
अध्याय 6 – सही ग्राहकों को आकर्षित करें
अध्याय 7 – 80/20 सिद्धांत के Top 10 Business Use
अध्याय 9 – आज़ाद होना
अध्याय 10 – समय क्रांति
अध्याय 11 – आपको जो चाहिये आप उसे कभी भी पा सकते हैं
अध्याय 12 – दोस्तों से थोड़ी मदद
अध्याय 13 – पैसा पैसा पैसा
अध्याय 14 – खुशी की सात आदतें
अध्याय 15 – प्रगति की वापसी

परिचय

ब्रह्मांड असंतुलित है!

80/20 सिद्धांत क्या है ? 80/20 सिद्धांत हमें बताता है कि किसी भी आबादी में, कुछ चीजें दूसरों की तुलना में अधिक महत्वपूर्ण होने की संभावना है। एक अच्छा बेंचमार्क या परिकल्पना यह है कि 80 प्रतिशत परिणाम या आउटपुट 20 प्रतिशत कारणों से प्रवाहित होते हैं, और कभी-कभी शक्तिशाली ताकतों के बहुत छोटे अनुपात से।

Introduction
रोजमर्रा कि भाषा एक अच्छा उदाहरण है। सर आइजैक पिटमैन, जिन्होंने शोर्टहेंड का आविष्कार किया, उन्होंने पाया कि हमारी वार्तालाप में दो तिहाई हिस्सा केवल 700 आम शब्द ही होते हैं। इन शब्दों के डेरिवेटिव यानी योगिकों सहित, पिटमैन ने पाया कि इन

शब्दों में आम भाषण का 80 प्रतिशत हिस्सा है। इस मामले में, शब्दों के कम से कम प्रतिशत (जबकि न्यू ऑक्सफोर्ड शॉर्ट ऑक्सफोर्ड इंग्लिश डिक्शनरी में आधे मिलियन से अधिक शब्द सूचीबद्ध हैं) का 80 प्रतिशत उपयोग किया जाता है। हम इसे 80/1 सिद्धांत कह सकते हैं। इसी प्रकार, 99 प्रतिशत से अधिक बातों में 20 प्रतिशत से कम शब्द का उपयोग होता है: हम इसे 99/20 रिलेशन कह सकते हैं।

फिल्में 80/20 सिद्धांत को दर्शाती हैं। एक हालिया अध्ययन से पता चलता है कि 1.3 प्रतिशत फिल्में बॉक्स ऑफिस राजस्व का 80 प्रतिशत कमाती हैं, जो लगभग 80/1 नियम उत्पन्न करती हैं।

80/20 सिद्धांत एक जादूई फार्मूला नहीं है। कभी-कभी परिणाम और कारणों के बीच संबंध 70/30, 80/20 या 80/1 के करीब भी होते है। लेकिन यह शायद ही कभी सच होता है कि 50 प्रतिशत कारणों से 50 प्रतिशत परिणाम सामने आते हैं। ब्रह्मांड अनुमानित रूप से असंतुलित है। लेकिन कुछ चीजें वास्तव में मायने रखती हैं।

वास्तव में प्रभावी लोग और संगठन अपने काम की कुछ शक्तिशाली ताकतों पर बेटिंग करते हैं और उन्हें अपने लाभ में बदल देते हैं।

यह जानने के लिए सुनें कि आप इसे कैसे कर सकते हैं। । ।

अध्याय 1 – 80/20 सिद्धांत में आपका स्वागत है

बहुत लंबे समय तक, पारेतो कानून [80/20 सिद्धांत] ने परिदृश्य पर एक अनियमित ब्लॉक की तरह आर्थिक दृश्य को उतार दिया है; यह एक अनुभवजन्य कानून था जिसे कोई भी समझा सकता था। – जोसेफ स्टींडल

80/20 सिद्धांत का प्रत्येक बुद्धिमान व्यक्ति द्वारा अपने दैनिक जीवन में, प्रत्येक संगठन द्वारा प्रत्येक सामाजिक समूह और समाज के रूप में उपयोग किया जा सकता है। यह व्यक्तियों और समूहों को बहुत कम प्रयास के साथ, अधिक हासिल करने में मदद कर सकता है। 80/20 सिद्धांत व्यक्तिगत प्रभावशीलता और खुशी को बढ़ा सकता है। यह निगमों की लाभप्रदता और किसी भी संगठन की प्रभावशीलता को गुणात्मक कर सकता है। यह उनकी लागत कम करने के दौरान सार्वजनिक सेवाओं की गुणवत्ता और मात्रा बढ़ाने के लिए भी महत्वपूर्ण है। यह पुस्तक, 80/20 सिद्धांत पर पहली बार, ज्वलंत दृढ़ विश्वास से लिखा गया है, जो व्यक्तिगत और व्यावसायिक अनुभव में मान्य है, यह सिद्धांत आधुनिक जीवन के दबाव से निपटने और पार करने के सर्वोत्तम तरीकों में से एक है।

80/20 सिद्धांत क्या है ?

80/20 सिद्धांत का दावा है कि कारणों, इनपुट या प्रयासों की अल्प-संख्या आम तौर पर

परिणामों, आउटपुट या पुरस्कारों का बहुमत देती है। आसानी से समझने के लिए, इसका मतलब है कि, आपके काम में जो भी हासिल किया जाता है, उसका 80 प्रतिशत व्यतीत समय के 20 प्रतिशत से आता है। इस प्रकार सभी व्यावहारिक उद्देश्यों के लिए, प्रयास के चार गुना-इसका एक प्रमुख हिस्सा-काफी हद तक अप्रासंगिक है। यह आम तौर पर लोगों की अपेक्षा के विपरीत है। तो 80/20 सिद्धांत बताता है कि कारणों और परिणामों, इनपुट और आउटपुट, और प्रयास और इनाम के बीच एक अंतर्निहित असंतुलन है। इस असंतुलन के लिए एक अच्छा बेंचमार्क 80/20 रिश्ते द्वारा प्रदान किया जाता है: एक सामान्य पैटर्न दिखाएगा कि उत्पादन का 80 प्रतिशत, इनपुट के 20 प्रतिशत से होता है; कि 80 प्रतिशत परिणाम 20 प्रतिशत कारणों से आते हैं; या 80 प्रतिशत परिणाम 20 प्रतिशत प्रयास से आते हैं।

व्यवसाय में, 80/20 सिद्धांत के कई उदाहरण मान्य किए गए हैं। 20 प्रतिशत उत्पादों का आमतौर पर डॉलर के बिक्री मूल्य का लगभग 80 प्रतिशत हिस्सा होता है; जो 20 प्रतिशत ग्राहकों द्वारा प्रदान किया जाता है। 20 प्रतिशत उत्पाद या ग्राहक आमतौर पर संगठन के मुनाफे का लगभग 80 प्रतिशत हिस्सा देते हैं।

समाज में, 20 प्रतिशत अपराधियों के सभी अपराधों का 80 प्रतिशत हिस्सा है। 20 प्रतिशत मोटर चालकों द्वारा 80 प्रतिशत दुर्घटनाएं होती हैं। 20 प्रतिशत बच्चों को 80 प्रतिशत शैक्षणिक योग्यताएं उपलब्ध हैं।

घर में, 20% कार्पेट से 80 प्रतिशत जहग को ढ़कने की संभावना है। आपके कपड़ों का 20 प्रतिशत ही 80 प्रतिशत समय पहना जाएगा। और यदि आपके पास अलार्म है, तो 80 प्रतिशत अलार्म झूठे कारणों से व 20 प्रतिशत सच्चे कारणों से निर्धारित किया जाएगा।

आंतरिक दहन इंजन 80/20 सिद्धांत के लिए एक महान उधाहृण है। ऊर्जा का 80 प्रतिशत दहन में बर्बाद हो जाता है और केवल 20 प्रतिशत पहियों तक पहुंच जाता है; इनपुट का यह 20 प्रतिशत आउटपुट का 100 प्रतिशत उत्पन्न करता है!

पारेतो की खोज: संतुलन की व्यवस्थित और अनुमानित कमी

इतालवी अर्थशास्त्री विल्फ्रेडो पारेतो (1848-1923) द्वारा, वास्तव में 100 साल पहले, 80/20 सिद्धांत के तहत पैटर्न की खोज 1897 में हुई थी। तब से उनकी खोज को पारेतो सिद्धांत, पारेतो लॉ, 80/20 नियम, कम प्रयास के सिद्धांत और असंतुलन के सिद्धांत समेत कई नामों से जाना जाता है; इस पुस्तक में हम इसे 80/20 सिद्धांत कहते हैं। कई महत्वपूर्ण प्राप्तकर्ताओं, विशेष रूप से व्यावसायिक लोगों, कंप्यूटर में उत्साही और गुणवत्तापूर्ण इंजीनियरों पर प्रभाव की एक भूमिगत प्रक्रिया द्वारा, 80/20 सिद्धांत ने आधुनिक दुनिया को आकार देने में मदद की है। फिर भी यह हमारे समय के महान रहस्यों में से एक रहा है- और यहां तक कि 80/20 सिद्धांत को जानने और उपयोग करने वाले

बुद्धिमानों का चयन केवल अपनी शक्ति का एक छोटा सा हिस्सा उपयोग करता है।

Vilfredo Pareto ने क्या खोजा? वह उन्नीसवीं शताब्दी के इंग्लैंड में धन और आय के पैटर्न को देख रहा था। उन्होंने पाया कि ज्यादातर आय और धन उनके नमूने के अनुसार लोगों की अल्पसंख्यक संख्या के पास गया है। शायद इसमें कुछ भी आश्चर्यजनक नहीं था। लेकिन उन्होंने दो अन्य तथ्यों की भी खोज की जिन्हें उन्होंने बहुत महत्वपूर्ण माना। एक यह था कि लोगों के अनुपात और इस समूह का आनंद लेने वाली आय या धन की मात्रा के बीच एक सतत गणितीय संबंध था। सरल बनाने के लिए, यदि 20 प्रतिशत आबादी 80 प्रति धन का केंद्र है, तो आप भरोसेमंद भविष्यवाणी कर सकते हैं कि 10 प्रतिशत संपत्ति का 65 प्रतिशत होगा, और 5 प्रतिशत का 50 प्रतिशत होगा। मुख्य बिंदु प्रतिशत नहीं है, लेकिन तथ्य यह है कि आबादी में धन का वितरण अनुमानित रूप से असंतुलित था।

पारेतो की दूसरी खोज, जो वास्तव में उसे उत्साहित करती थी, वह यह था कि जब भी वह अलग-अलग समयावधि या अलग-अलग देशों का जिक्र करते हुए डेटा देखता था तो असंतुलन का यह पैटर्न निरंतर दोहराया जाता था। चाहे वह इंग्लैंड को पहले के समय में देखे, या अपने समय या उससे पहले के अन्य देशों से जो भी डेटा उपलब्ध था, उसने गणितीय परिशुद्धता के साथ बार-बार एक ही पैटर्न को दोहराया।

क्या यह एक दैवीय संयोग था, या कुछ ऐसा था जो अर्थशास्त्र और समाज के लिए बहुत महत्व रखता था, क्या यह धन या आय के अलावा अन्य चीजों से संबंधित डेटा के सेट पर लागू होने पर काम करेगा? पारेतो एक भयानक नवप्रवर्तनक था, क्योंकि उसके सामने किसी ने भी डेटा के दो संबंधित सेटों को नहीं देखा था- इस मामले में, आमदनी या संपत्ति के मालिकों की संख्या की तुलना में आय या संपत्ति का वितरण – और दो सेटों के बीच तुलना प्रतिशत डेटा। आजकल यह विधि आम है, और व्यापार और अर्थशास्त्र में प्रमुख प्रगति हुई है।

अफसोस की बात है, हालांकि पारेतो ने अपनी खोज के महत्व और विस्तृत श्रृंखला को महसूस किया, लेकिन वह इसे समझाने में बहुत बुरा था। वह आकर्षण और सामाजिक सिद्धांतों की एक श्रृंखला में चले गए, जो एलीट्स की भूमिका पर केंद्रित थे, जिन्हें मुसोलिनी के फासीवादियों द्वारा उनके जीवन के अंत में अपहरण कर लिया गया था। 80/20 सिद्धांत का महत्व एक पीढ़ी के लिए निष्क्रिय था। जबकि कुछ अर्थशास्त्री, विशेष रूप से अमेरिका में, इसने अपना महत्व महसूस किया, जो द्वितीय विश्व युद्ध के बाद तक नहीं था. लेकिन दो समानांतर पूरी तरह से अलग पायनियरों ने 80/20 सिद्धांत के साथ जुड़ाव शुरू कर दिया था।

1949: ज़ीफ का कम प्रयास का सिद्धांत

इन अग्रदूतों में से एक भाषा विज्ञान के हार्वर्ड प्रोफेसर जॉर्ज के ज़िपफ थे। 1949 में

ज़िप ने 'कम से कम प्रयास' सिद्धांत की खोज की, जो वास्तव में एक पुनः खोज और पारेतो के सिद्धांत का विस्तार था। ज़िप के सिद्धांत ने कहा कि संसाधन (लोग, सामान, समय, कौशल या जो कुछ भी उत्पादक हैं) ने खुद को व्यवस्थित करने के लिए काम किया ताकि काम को कम किया जा सके, ताकि किसी भी संसाधन का लगभग 20-30 प्रतिशत 70-80 प्रतिशत के लिए जिम्मेदार हो।

इस असंतुलित पैटर्न के लगातार पुनरावृत्ति दिखाने के लिए प्रोफेसर ज़िप ने आबादी के आंकड़े, किताबें, भाषा विज्ञान और औद्योगिक व्यवहार का उपयोग किया। उदाहरण के लिए, उन्होंने 20-ब्लॉक क्षेत्र में 1931 में दिए गए सभी फिलाडेल्फिया विवाह लाइसेंसों का विश्लेषण किया, जिसमें यह दर्शाया गया कि 70 प्रतिशत विवाह उन लोगों के बीच हुआ जो 30 प्रतिशत दूरी के भीतर रहते थे।

संयोग से, ज़िप ने एक और कानून के साथ अव्यवस्था को न्यायसंगत बनाने के लिए एक वैज्ञानिक औचित्य भी प्रदान किया: उपयोग की आवृत्ति हमारे लिए अक्सर उपयोग की जाने वाली चीजों के करीब आती है।

1951: ज्यूरन का जापानी कम जो ज्यादा महत्वपूर्ण का नियम

80/20 सिद्धांत का दूसरा पायनियर 1950-90 की गुणवत्ता क्रांति के पीछे एक रोमानियाई आदमी, जो अमेरिका में जन्में इंजीनियर यूसुफ मूसा जुरान (1904 का जन्म) महान गुणवत्ता के गुरु थे। उन्होंने जो बनाया वह वैकल्पिक रूप से 'पारेतो सिद्धांत' और 'काम का महत्वपूर्ण नियम' कहलाता है जो उत्पाद की उच्च गुणवत्ता की खोज के बराबर समानार्थी है।
1924 में, जुरान वेस्टर्न इलेक्ट्रिक, बेल टेलीफोन सिस्टम के विनिर्माण प्रभाग में शामिल हुए, उन्होंने अपना करियर कॉर्पोरेट कोर्पोरेट इंजीनियर के रूप में शुरू किया और बाद में वे दुनिया के पहले गुणवत्ता सलाहकारों में से एक बन गए।

उनके महान विचार 80/20 सिद्धांत का उपयोग, अन्य सांख्यिकीय तरीकों के साथ, गुणवत्ता दोषों को दूर करने और औद्योगिक और उपभोक्ता वस्तुओं की विश्वसनीयता और मूल्य में सुधार करने के लिए किया गया था। जुरान की पाथ-ब्रेकिंग गुणवत्ता नियंत्रण पुस्तिका को पहली बार 1951 में प्रकाशित किया गया था और 80/20 सिद्धांत को बहुत व्यापक शब्दों में आगे बढ़ाया गया था:
जुरान के सिद्धांतों में कोई प्रमुख अमेरिकी उद्योगपति दिलचस्पी नहीं रखते थे। 1953 में उन्हें व्याख्यान के लिए जापान में आमंत्रित किया गया था, और जिज्ञासु दर्शकों से मुलाकात की। वह अपने जापानी सामानों के मूल्य और गुणवत्ता को बदलने, कई जापानी निगमों के साथ काम करने के लिए रुक गए। 1970 के बाद, अमेरिकी उद्योग के लिए जापानी खतरे से स्पष्ट हो गया था, कि जुरान को पश्चिम में गंभीरता से लिया गया था। वे अब अमेरिकी उद्योग के लिए वापस लौट आये जो उन्होंने जापानीयों के लिए किया था। 80/20 सिद्धांत इस वैश्विक गुणवत्ता क्रांति के केंद्र में था।

1960 से 1990 तक: 80/20 सिद्धांत का उपयोग करने से प्रगति

आईबीएम 80/20 सिद्धांत को उपयोग करने के लिए सबसे शुरुआती और सबसे सफल निगमों में से एक है, जो यह समझाने में मदद करता है कि 1960 और 1970 के दशक में प्रशिक्षित अधिकांश कंप्यूटर सिस्टम विशेषज्ञ इस विचार से परिचित क्यों थे।

1963 में, आईबीएम ने पाया कि कंप्यूटर के लगभग 80 प्रतिशत ऑपरेटिंग कोड के लगभग 20 प्रतिशत एक्सीक्यूट किए जाते हैं। कंपनी ने अपने ऑपरेटिंग सॉफ्टवेयर को तुरंत 20% बहुत ही सुलभ और उपयोगकर्ता के अनुकूल बनाने के लिए फिर से लिखा, इस प्रकार अधिकांश सॉफ्टवेर के लिए आईबीएम कंप्यूटर प्रतिस्पर्धी मशीनों की तुलना में अधिक कुशल और तेज बनाते हैं।

जिन लोगों ने अगली पीढ़ी में ऐप्पल, लोटस और माइक्रोसॉफ्ट जैसे व्यक्तिगत कंप्यूटर और उसके सॉफ्टवेयर को विकसित किया, उन्होंने 80/20 सिद्धांत को और भी अधिक उत्साह के साथ लागू किया ताकि ग्राहकों की एक नई किस्म के लिए अपनी मशीनें सस्ता और आसान हो सके।

विजेता सब ले लेते है

पारेतो के एक शताब्दी के बाद, 80/20 सिद्धांत के प्रभावों ने सुपरस्टारों की व व्यवसायों की बढ़ती संख्या के शीर्ष पर आने वाले प्रयास और बढ़ती आय पर हाल के विवाद सामने आया है। फिल्म निर्देशक स्टीवन स्पीलबर्ग ने 1994 में 165 मिलियन डॉलर कमाए। सबसे ज्यादा भुगतान किए गए मुकदमे के वकील जोसेफ जामियल को $ 90 मिलियन का भुगतान किया गया था। केवल सक्षम फिल्म निर्देशक या वकील, निश्चित रूप से, इन रकमों का एक छोटा सा अंश कमाते हैं।

बीसवीं शताब्दी में आय के स्तर के बड़े पैमाने पर प्रयास हुए हैं, लेकिन असमानता, एक क्षेत्र में हटा दी गई है, दूसरे में पॉप-अप रहती है। संयुक्त राज्य अमेरिका में 1973 से 1995 तक, औसत वास्तविक आय में 36 प्रतिशत की वृद्धि हुई, फिर भी गैर-पर्यवेक्षी श्रमिकों के तुलनात्मक आंकड़े 14 प्रतिशत तक गिर गए। 1980 के दशक के दौरान, सभी लाभ कमाई के शीर्ष 20 प्रतिशत तक पहुंच गए, और कुल वृद्धि का 64 प्रतिशत दिमागी शीर्ष पर पहुंच गया! अमेरिका में शेयरों का स्वामित्व भी कुछ ही परिवारों के पास केंद्रित है: 5 प्रतिशत अमेरिकी परिवारों के पास घरेलू क्षेत्र की इक्विटी का लगभग 75 प्रतिशत हिस्सा है। डॉलर की भूमिका में भी इसी तरह का प्रभाव देखा जा सकता है: विश्व व्यापार का लगभग 50 प्रतिशत डॉलर में निवेश किया जाता है, जो अमेरिका के निर्यात के 13 प्रतिशत हिस्से से कहीं ज्यादा है। और, जबकि विदेशी मुद्रा भंडार का डॉलर का हिस्सा 64 प्रतिशत है, अमेरिकी सकल घरेलू उत्पाद का वैश्विक उत्पादन अनुपात 20 प्रतिशत से अधिक है। 80/20 सिद्धांत हमेशा खुद को पुन: दोहराते है, जब तक कि सचेत, लगातार और भारी प्रयास किए जाएं और इसे दूर करने के लिए

बनाए रखा न जाए।

80/20 सिद्धांत इतना महत्वपूर्ण क्यों है

कारण 80/20 सिद्धांत इतना मूल्यवान है कि यह सहज ज्ञान युक्त है। हम उम्मीद करते हैं कि सभी कारणों का लगभग समान महत्व होगा। सभी ग्राहक समान रूप से मूल्यवान हैं। व्यापार के हर हिस्से, हर उत्पाद और बिक्री राजस्व के हर डॉलर दूसरे के रूप में अच्छा है। किसी विशेष श्रेणी के सभी कर्मचारियों के बराबर बराबर मूल्य है। हमारे सभी दोस्तों के पास लगभग बराबर मूल्य है। सभी पूछताछ या फोन कॉल का जवाब उसी तरह दिया जाना चाहिए। एक विश्वविद्यालय दूसरे जैसा अच्छा है। सभी समस्याओं में बड़ी संख्या में कारण हैं, ताकि कुछ महत्वपूर्ण कारणों को अलग करने के लायक न हो। ये सभी मौके लगभग बराबर मूल्य के हैं, ताकि हम उन सभी को समान रूप से मान सकें।

हम मानते हैं कि 50 प्रतिशत कारण या इनपुट 50 प्रतिशत परिणाम या आउटपुट के लिए जिम्मेदार होंगे। ऐसा लगता है कि एक प्राकृतिक, लगभग लोकतांत्रिक, अपेक्षा है कि कारण और परिणाम आमतौर पर समान रूप से संतुलित होते हैं। और, ज़ाहिर है, कभी-कभी वे होते हैं। लेकिन यह '50 / 50 फॉलसीसी 'हमारे मानसिक मानचित्रों में से सबसे गलत और हानिकारक है, साथ ही यह बहुत गहराई से जड़ें जमाए हुए है। 80/20 सिद्धांत का दावा है कि जब कारणों और परिणामों से संबंधित डेटा के दो सेट की जांच और विश्लेषण किया जाए, तो सबसे अधिक सम्भावित परिणाम यह है कि असंतुलन का एक पैटर्न होगा। असंतुलन 65/35, 70/30, 75/25, 80/20, 95/5, या 99.9 / 0.1, या बीच का कोई भी सेट हो सकता है। हालांकि, तुलना में दो संख्याओं को 100 तक जोड़ना नहीं है।

80/20 सिद्धांत यह भी कहता हैं कि जब हम सच्चे रिश्ते को जानते हैं, तो हम आश्चर्यचकित होंगे कि यह कितना असंतुलित है। असंतुलन के वास्तविक स्तर जो भी हो, यह हमारे पूर्व अनुमान से अधिक होने की संभावना है। अधिकारियों को संदेह हो सकता है कि कुछ ग्राहक और कुछ उत्पाद दूसरों की तुलना में अधिक लाभदायक होते हैं, लेकिन जब अंतर की सीमा साबित होती है, तो वे आश्चर्यचकित होने और कभी-कभी आश्चर्य में डूबने की संभावना होती हैं। शिक्षकों को पता चलेगा कि उनकी अनुशासनात्मक परेशानी, बहुसंख्यक विद्यार्थियों के अल्पसंख्यक से उत्पन्न होती हैं, लेकिन यदि रिकॉर्ड का विश्लेषण किया जाता है तो असंतुलन की सीमा शायद अपेक्षा से अधिक होगी। हम महसूस कर सकते हैं कि हमारा कुछ समय बाकी की तुलना में अधिक मूल्यवान है, लेकिन यदि हम इनपुट मापते हैं और असमानता को आउटपुट करते हैं तो अभी भी असमानता हमें रोक सकती है।

आपको 80/20 सिद्धांत की परवाह क्यों करनी चाहिए? चाहे आप इसे महसूस करें या नहीं, सिद्धांत आपके जीवन पर, आपकी सामाजिक दुनिया और उस स्थान पर लागू होता है जहां आप काम करते हैं। 80/20 सिद्धांत को समझना आपको अपने आस-पास की

दुनिया में वास्तव में क्या हो रहा है, इस बारे में अच्छी जानकारी देता है।

इस पुस्तक का ओवरराइडिंग संदेश यह है कि 80/20 सिद्धांत का उपयोग करके हमारे दैनिक जीवन में काफी सुधार किया जा सकता है। प्रत्येक व्यक्ति अधिक प्रभावी और खुश हो सकता है। प्रत्येक लाभ-प्राप्त निगम बहुत अधिक लाभदायक बन सकता है। प्रत्येक गैर-लाभकारी संगठन भी अधिक उपयोगी आउटपुट प्रदान कर सकता है। हर सरकार यह सुनिश्चित कर सकती है कि उसके नागरिक अपने अस्तित्व से ज्यादा लाभ उठाएं। हर किसी और हर संस्थान के लिए, मूल्य की अधिक मात्रा प्राप्त करना संभव है, और प्रयास, व्यय या निवेश के बहुत कम इनपुट के साथ नकारात्मक मूल्य क्या है, उससे बचें।

इस प्रगति के अंदर प्रतिस्थापन की प्रक्रिया है। संसाधन जो किसी भी विशेष उपयोग में कमजोर प्रभाव डालते हैं, उसका उपयोग नहीं किया जाता है, या कम से कम उपयोग किया जाता है। जिन संसाधनों में शक्तिशाली प्रभाव पड़ते हैं, उतना ही उपयोग किया जाता है। प्रत्येक संसाधन आदर्श रूप से उपयोग किया जाता है जहां इसका सबसे बड़ा मूल्य होता है। जहां भी संभव हो, कमजोर संसाधन विकसित किए गए हैं ताकि वे मजबूत संसाधनों के व्यवहार की नकल कर सकें।

सैकड़ों वर्षों से व्यापार और बाजारों ने इस प्रक्रिया का बहुत प्रभावशाली प्रभाव डाला है। फ्रांसीसी अर्थशास्त्री जे-बी कहते हैं कि 1800 के आसपास इस शब्द का निर्माण हुआ और कहा कि 'उद्यमी उच्च उत्पादकता और उपज के क्षेत्र में कम उत्पादकता के क्षेत्र से आर्थिक संसाधनों को बदल देता है।' लेकिन 80/20 सिद्धांत का एक आकर्षक निहितार्थ यह है कि व्यवसाय और बाजार अभी भी इष्टतम समाधान के उत्पादन से हैं। उदाहरण के लिए, 80/20 सिद्धांत का दावा है कि उत्पादों का 20 प्रतिशत, या ग्राहक या कर्मचारी, लगभग 80 प्रतिशत मुनाफे के लिए वास्तव में जिम्मेदार हैं। यदि यह सत्य है और विस्तृत जांच आमतौर पर पुष्टि करती है कि कुछ ऐसे असंतुलित पैटर्न मौजूद हैं- अंतर्निहित मामलों की स्थिति कुशल या इष्टतम होने से बहुत दूर है। निहितार्थ यह है कि 80 प्रतिशत उत्पाद, या ग्राहक या कर्मचारी, केवल 20 प्रतिशत लाभ का योगदान दे रहे हैं। यह बहुत अच्छा कचरा है। कंपनी के सबसे शक्तिशाली संसाधनों को बहुत कम प्रभावी संसाधनों द्वारा वापस रखा जा रहा है। अगर सर्वोत्तम प्रकार के उत्पादों को बेचा जा सकता है और कर्मचारियों को भर्ती व ग्राहकों को आकर्षित किया जाता है तो लाभों को गुणात्मक किया जा सकता है।

इस तरह की स्थिति में कोई भी पूछ सकता है: 80 प्रतिशत उत्पादों को क्यों जारी रखना है जो केवल 20 प्रतिशत लाभ कमाते हैं? कंपनियां शायद ही कभी इन प्रश्नों को पूछती हैं, शायद उन्हें जवाब देने के लिए बहुत ही कट्टरपंथी कार्रवाई होगी: आप जो कर रहे हैं उसके चार या पांचवें भाग के कार्य करना बंद करना एक मामूली परिवर्तन नहीं है।

जे-बी ने अंतरराष्ट्रीय वित्तीय बाजार मूल्यांकन में विसंगतियों को सही करने के लिए

उद्यमियों के काम को बुलाया, आधुनिक फाइनेंसरों ने मध्यस्थता को बुलाया। उदाहरण के लिए विनिमय दर के बीच। लेकिन व्यवसाय संगठन और व्यक्ति इस तरह के उद्यमशीलता या मध्यस्थता पर आम तौर पर बहुत गरीब होते हैं, जहां संसाधनों को स्थानांतरित करते हैं, जहां उनके पास कमजोर परिणाम होते हैं, जहां उनके पास शक्तिशाली परिणाम होते हैं, या कम मूल्य वाले संसाधनों को कम करने और अधिक मूल्यवान संसाधनों को खरीदने पर। अधिकांश समय, हम इस बात का एहसास नहीं करते कि किस संसाधन के लिए कुछ संसाधन हैं, लेकिन केवल एक छोटा अल्पसंख्यक, सुपर-उत्पादक हैं- जोसेफ जुरान ने 'महत्वपूर्ण कुछ' कहा- जबकि बहुमत- 'तुच्छ कई' – छोटी उत्पादकता प्रदर्शित करते हैं या फिर वास्तव में नकारात्मक मूल्य है। अगर हमें अपने जीवन के सभी पहलुओं में महत्वपूर्ण कुछ और छोटे लोगों के बीच अंतर का एहसास हुआ, और यदि हमने इसके बारे में कुछ किया है, तो हम जो कुछ भी मूल्यवान हैं उसे गुणात्मक कर सकते हैं।

80/20 सिद्धांत और कैओस सिद्धांत

प्रोबेबिलिटी सिद्धांत हमें बताता है कि 80/20 सिद्धांत के सभी अनुप्रयोगों के लिए यादृच्छिक रूप से होने की संभावना के लिए यह लगभग असंभव है। हम केवल कुछ गहरा अर्थ व्यक्त करके या इसके पीछे छिपाने के कारण सिद्धांत को समझा सकते हैं।

पारेतो खुद इस मुद्दे से जूझ लिये, समाज के अध्ययन के लिए एक सतत पद्धति लागू करने की कोशिश की, उन्होंने नियमित रूप से पैटर्न, सामाजिक कानून या 'एकरूपता' के लिए 'सिद्धांतों और अनुभवों के चित्रों को चित्रित करने वाले सिद्धांतों' की खोज की जो व्यक्तियों और समाज के व्यवहार की व्याख्या करते हैं ।

पारेतो का समाजशास्त्र एक प्रेरक कुंजी खोजने में विफल रही। कैओस सिद्धांत के उद्भव से काफी पहले उनकी मृत्यु हो गई, जिसमें 80/20 सिद्धांत के साथ समानांतरता है और इसे समझाने में मदद करता है।

बीसवीं शताब्दी के आखिर में वैज्ञानिकों ने ब्रह्मांड के बारे में सोचने के तरीके में एक क्रांति देखी है, जो पिछले 350 वर्षों से प्रचलित ज्ञान को उलट रहा है। वह प्रचलित ज्ञान एक मशीन आधारित और तर्कसंगत विचार था, जो कि मध्य युग में आयोजित दुनिया के रहस्यमय और यादृच्छिक दृष्टिकोण पर स्वयं ही एक महान प्रगति थी। मशीन-आधारित दृश्य ने भगवान को एक अपरिहार्य और अप्रत्याशित बल से अधिक उपयोगकर्ता के अनुकूल घड़ी निर्माता-इंजीनियर में परिवर्तित कर दिया।

सत्तरवीं शताब्दी से आयोजित दुनिया का दृश्य आज भी प्रचलित है, उन्नत वैज्ञानिक मंडलियों को छोड़कर, बेहद आरामदायक और उपयोगी था। सभी घटनाओं को नियमित, अनुमानित, रैखिक संबंधों में के अनुसार माना गया था। उदाहरण के लिए, बी सी का कारण बनता है, और ए + सी का कारण डी। ब्रह्मांड के किसी भी व्यक्तिगत भाग ke

सक्षम बाजार का अलग-अलग विश्लेषण किया जाना चाहिए, क्योंकि पूरे हिस्सों का योग इसके विपरीत था।

लेकिन बीसवीं शताब्दी के उत्तरार्ध में यह दुनिया को एक विकसित जीव के रूप में देखने के लिए और अधिक सटीक प्रणाली इसके हिस्सों के योग से अधिक है, जहां भागों के बीच संबंध गैर-रैखिक हैं। कारणों को पिन करना मुश्किल होता है, कारणों के बीच जटिल परस्पर निर्भरताएं होती हैं, कारण और प्रभाव धुंधले होते हैं। रैखिक सोच के साथ झगड़ा यह है कि यह हमेशा काम नहीं करता है, यह वास्तविकता का एक अतिसंवेदनशीलता है। संतुलन भ्रमपूर्ण या बेड़ा है। ब्रह्मांड असंतुलित है।

इसके बावजूद कैओस सिद्धांत, इसके नाम के बावजूद, यह नहीं कहता कि सबकुछ एक निराशाजनक और अचूक गड़बड़ है। इसके बजाय, एक आत्म-संगठनात्मक तर्क है जो विकार के पीछे छिप रहा है, एक अनुमानित गैर-रैखिकता-कुछ ऐसा जो अर्थशास्त्री पॉल क्रुगमैन ने 'डरावना', 'बेवकूफ' और 'भयानक सटीक' कहा है। तर्क का पता लगाने के बजाय तर्क का वर्णन करना अधिक कठिन है, और संगीत के एक टुकड़े में थीम के पुनरावृत्ति के लिए पूरी तरह से भिन्न नहीं है। कुछ विशिष्ट पैटर्न पुनरावृत्ति करते हैं, लेकिन अनंत और अप्रत्याशित विविधता के साथ।

कैओस सिद्धांत और 80/20 सिद्धांत एक दूसरे को उजागर करते हैं

80/20 सिद्धांत के साथ कैओस सिद्धांत और संबंधित वैज्ञानिक अवधारणाओं का क्या करना है? हालांकि किसी और ने लिंक नहीं बनाया है, मुझे लगता है कि जवाब है:

असंतुलन का सिद्धांत

कैओस सिद्धांत और 80/20 सिद्धांत के बीच सामान्य महीन संतुलन का मुद्दा है, या अधिक सटीक, असंतुलन। दोनों कैओस सिद्धांत और 80/20 सिद्धांत जोर देते हैं कि ब्रह्मांड असंतुलित है। वे दोनों कहते हैं कि दुनिया रैखिक नहीं है; कारण और प्रभाव शायद ही कभी एक समान तरीके से जुड़ा हुआ है। दोनों आत्मनिर्भरीकरण द्वारा भी महान स्टोर रखते हैं: कुछ बल दूसरों की तुलना में हमेशा अधिक बलवान होते हैं और संसाधनों के अपने उचित हिस्से से अधिक कोशिश करेंगे। कैओस सिद्धांत समय के साथ कई विकासों का पता लगाकर यह असंतुलन क्यों और कैसे होता है, यह समझाने में मदद करता है।

ब्रह्मांड एक सीधी रेखा नहीं है

कैओस सिद्धांत की तरह 80/20 सिद्धांत, गैर-रैखिकता के विचार के आधार पर आधारित

है। क्या होता है इसका एक बड़ा सौदा महत्वहीन है और इसे नजरअंदाज किया जा सकता है। फिर भी हमेशा कुछ ताकतें होती हैं जिनकी संख्या उनके प्रभाव से परे होती है। ये वे बल हैं जिन्हें पहचाना और देखा जाना चाहिए। अगर वे अच्छे के लिए मजबूर हैं, तो हमें उन्हें गुणात्मक करना चाहिए। अगर वे ऐसी ताकतें हैं जिन्हें हम पसंद नहीं करते हैं, तो हमें उन्हें बेअसर करने के तरीके के बारे में बहुत सावधानी से सोचने की आवश्यकता है। 80/20 सिद्धांत किसी भी प्रणाली में गैर-रैखिकता का एक बहुत शक्तिशाली अनुभवजन्य परीक्षण प्रदान करता है: हम पूछ सकते हैं, 20 प्रतिशत कारणों से 80 प्रतिशत परिणाम सामने आते हैं? क्या किसी भी घटना का 80 प्रतिशत संबंधित घटना के केवल 20 प्रतिशत से जुड़ा हुआ है? गैर-रैखिकता को दूर करने के लिए यह एक उपयोगी तरीका है, लेकिन यह और भी उपयोगी है क्योंकि यह हमें काम पर असामान्य रूप से शक्तिशाली ताकतों की पहचान करने के लिए निर्देशित करता है।

फीडबैक लूप विकृत संतुलन

80/20 सिद्धांत भी इसके साथ संगत है, और कैओस सिद्धांत द्वारा पहचाने गए फीडबैक लूप के संदर्भ में समझाया जा सकता है, जिससे छोटे प्रारंभिक प्रभाव बहुत गुणात्मक हो सकते हैं और अत्यधिक अप्रत्याशित परिणाम उत्पन्न कर सकते हैं, जिन्हें फिर से देखा जा सकता है। फीडबैक लूप की अनुपस्थिति में, घटना का प्राकृतिक वितरण 50/50-इनपुट दिया गया आवृत्ति के परिणामस्वरूप परिणाम मिलेगा। अगर केवल सकारात्मक और नकारात्मक फीडबैक लूप के कारण होता है जिसके कारण बराबर नतीजे नहीं होते हैं। फिर भी यह सच साबित होता है कि शक्तिशाली सकारात्मक प्रतिक्रिया लूप केवल इनपुट की एक छोटी अल्पसंख्यक संख्या को प्रभावित करते हैं। यह समझाने में मदद करता है कि इनपुट के उन छोटे अल्पसंख्यक संख्या इतने प्रभाव क्यों डाल सकते हैं।

हम कई क्षेत्रों में चल रहे सकारात्मक फीडबैक लूप देख सकते हैं, यह बताते हुए कि हम आम तौर पर आबादी के बीच 50/50 संबंधों के बजाय 80/20 के साथ देखते हैं। उदाहरण के लिए, अमीरों को श्रेष्ठ क्षमताओं के कारण केवल समृधी नहीं मिलती है, बल्कि धन धनवान हो जाता है। एक तालाब में सुनहरी मछली के साथ एक समान घटना मौजूद है। यहां तक कि यदि आप लगभग एक ही आकार में सुनहरी मछली के साथ शुरू करते हैं, तो जो थोड़ा बड़ा हो जाती हैं, वे बहुत बड़े हो जाते हैं, क्योंकि मजबूत प्रोपल्सन और बड़े मुंह में केवल मामूली प्रारंभिक फायदे के साथ, वे असमान मात्रा में भोजन को पकड़ने में सक्षम होते हैं।

सबसे ऊंचा बिंदु

फीडबैक लूप के विचार से संबंधित टिपिंग प्वाइंट की अवधारणा है। एक निश्चित बिंदु तक, एक नई शक्ति-चाहे वह एक नया उत्पाद है, एक बीमारी, एक नया रॉक समूह या जॉगिंग या रोलर-ब्लेडिंग जैसी नई सामाजिक आदत- इसे हेडवे बनाना मुश्किल लगता

है। प्रयासों की एक बड़ी डील परिणाम के माध्यम उत्पन्न करती है। इस बिंदु पर कई पायनियर हार मान लेते हैं। लेकिन अगर नई ताकत बनी रहती है और एक निश्चित अदृश्य रेखा को पार कर सकती है, तो अतिरिक्त प्रयासों की एक छोटी शक्ति भारी मुनाफा ला सकती है। यह अदृश्य रेखा टिपिंग प्वाइंट है।

टिपिंग प्वाइंट 'वह बिंदु है जिस पर एक सामान्य और स्थिर घटना – एक कमजोर फ्लू प्रकोप-सार्वजनिक-स्वास्थ्य संकट में बदल सकता है', क्योंकि संक्रमित लोगों की संख्या और इसलिए दूसरों को संक्रमित कर सकते हैं। और चूंकि महामारी का व्यवहार गैर-रैखिक है और वे जिस तरह से उम्मीद करते हैं उसमें व्यवहार नहीं करते हैं, यह सब निर्भर करता है कि परिवर्तन कब और कैसे किए जाते हैं।

सबसे पहले, सबसे अच्छी सेवा की

कैओस सिद्धांत प्रारंभिक स्थितियों पर 'संवेदनशील निर्भरता की वकालत करता है '- पहले क्या होता है, यहां तक कि कुछ स्पष्ट रूप से तुच्छ, भी असमान प्रभाव डाल सकता है। यह 80/20 सिद्धांत की तरह है, और इसकी व्याख्या करने में मदद करता है। उत्तरार्द्ध में कहा गया है कि अल्पसंख्यक कारणों से अधिकांश प्रभाव पड़ते हैं। 80/20 सिद्धांत की एक सीमा यह है कि यह हमेशा सत्य के स्नैपशॉट का प्रतिनिधित्व करता है । यह वह जगह है जहां प्रारंभिक स्थितियों पर संवेदनशील निर्भरता के कैओस का सिद्धांत उपयोगी है। प्रारंभिक रूप से एक छोटी सी सीढ़ी बाद में एक बड़ी सीसा या एक प्रमुख स्थिति में बदल सकती है, जब तक संतुलन बिगड़ न जाए जो और छोटी शक्ति तब असमान प्रभाव डालती है।

एक फर्म, जो बाजार के शुरुआती चरणों में, एक उत्पाद प्रदान करती है जो कि प्रतिद्वंद्वियों के मुकाबले 10 फीसदी बेहतर है, जो 100 या 200 प्रतिशत अधिक बाजार हिस्सेदारी के साथ समाप्त हो सकती है, भले ही प्रतिद्वंद्वियों बाद में बेहतर उत्पाद प्रदान करें। मोटरिंग के शुरुआती दिनों में, यदि 51 प्रतिशत चालक या देश सड़क के बाईं ओर दाईं ओर ड्राइव करने का फैसला करते हैं, तो यह लगभग 100 प्रतिशत सड़क उपयोगकर्ताओं के लिए आदर्श बन जाएगा। गोलाकार घड़ी का उपयोग करने के शुरुआती दिनों में, यदि 51 प्रतिशत घड़ियों को हम 'घड़ी के विपरीत' की बजाय 'घड़ी की दिशा' कहते हैं, तो यह प्रभावी हो जाएगा, हालांकि घड़ियों को तार्किक रूप से बाईं ओर ले जाया जा सकता है। फ्लोरेंस कैथेड्रल घड़ी के विपरीत चलता है और 24 घंटे दिखाता है. 1442 के बाद जब कैथेड्रल बनाया गया था, तो अधिकारियों और घड़ी निर्माताओं ने 12 घंटे, 'घड़ी की घड़ी' घड़ी पर मानकीकृत किया, क्योंकि अधिकांश घड़ियों में वे विशेषताओं थी। फिर भी अगर फ्लोरेंस कैथेड्रल पर 51 प्रतिशत घड़ियां घड़ी की तरह रहीं, तो अब हम 24 घंटे की घड़ी पीछे की ओर पढ़ रहे होंगे

शुरुआती स्थितियों पर संवेदनशील निर्भरता के संबंध में ये अवलोकन 80/20 सिद्धांत को बिल्कुल स्पष्ट नहीं करते हैं। दिए गए उदाहरणों में समय के साथ परिवर्तन शामिल है,

जबकि 80/20 सिद्धांत में किसी भी समय कारणों का स्थैतिक टूटना शामिल है। फिर भी दोनों के बीच एक महत्वपूर्ण लिंक है। दोनों घटनाएं यह दिखाने में मदद करती हैं कि कैसे ब्रह्मांड संतुलन का पालन करता है। पूर्व मामले में, हम प्रतिस्पर्धी घटनाओं के 50/50 विभाजन से दूर एक प्राकृतिक प्रभाव देखते हैं। एक 51/49 विभाजन स्वाभाविक रूप से अस्थिर है और 95/5, 99/1 या यहां तक कि 100/0 विभाजन के प्रति आकर्षित करता है। समानता प्रभुत्व में समाप्त होती है: यह चाओस सिद्धांत के संदेशों में से एक है। 80/20 सिद्धांत का संदेश अलग-अलग पूरक है, यह हमें बताता है कि, किसी भी बिंदु पर, किसी भी घटना का बहुमत या इस घटना में भाग लेने वाले कलाकारों की अल्पसंख्यक के कारण होगा। 80 प्रतिशत परिणाम 20 प्रतिशत कारणों से आते हैं। कुछ चीजें महत्वपूर्ण हैं; ज्यादातर नहीं हैं।

80/20 सिद्धांत खराब से अच्छी फिल्में दिखाता है

काम पर 80/20 सिद्धांत के सबसे नाटकीय उदाहरणों में से एक फिल्मों के साथ है। दो अर्थशास्त्रीयों ने 18 महीने की अवधि में जारी 300 फिल्मों के राजस्व और जीवनशैली का अध्ययन किया है। उन्होंने पाया कि चार फिल्में- कुल मिलाकर 1.3 प्रतिशत बॉक्स ऑफिस राजस्व का 80 प्रतिशत अर्जित किया गया; अन्य 2 9 6 फिल्मों या 98.7 प्रतिशत सकल के केवल 20 प्रतिशत अर्जित हुए। इसलिए फिल्में, जो काम पर अप्रतिबंधित बाजारों का एक अच्छा उदाहरण हैं, लगभग 80/1 नियम उत्पन्न करती हैं, असंतुलन के सिद्धांत का एक बहुत स्पष्ट प्रदर्शन।

और भी दिलचस्प क्यों है। यह पारदर्शी गति में गैस कणों की तरह व्यवहार करता है । जैसा कि कैओस सिद्धांत, गैस कणों, पिंगपोंग गेंदों या मूवी गोयर द्वारा पहचाना जाता है, सभी यादृच्छिक रूप से व्यवहार करते हैं, लेकिन अनुमानित रूप से असंतुलित परिणाम उत्पन्न करते हैं। मुंह का शब्द, समीक्षाओं और पहले दर्शकों से, निर्धारित करता है कि दर्शकों का दूसरा सेट बड़ा या छोटा होगा, जो अगले सेट को निर्धारित करता है और इसी तरह। स्वतंत्रता दिवस या मिशन इंपॉसिबल जैसी फिल्में घरों में मनाना या चलना जारी रखती हैं, जबकि वाटरवर्ल्ड या डेलाइट जैसी अन्य 'स्टार स्टड और महंगी फिल्में, बहुत जल्दी छोटे और छोटे घरों में दिखती हैं ।

इस गाइडबुक के लिए एक गाइड

अध्याय 2 बताता है कि आप 80/20 सिद्धांत को अभ्यास में कैसे डाल सकते हैं और 80/20 विश्लेषण और 80/20 सोच के बीच भेद की पड़ताल कर सकते हैं, जिनमें से दोनों 80/20 सिद्धांत से प्राप्त उपयोगी विधियां हैं। 80/20 विश्लेषण कारणों और प्रभावों की तुलना करने की एक व्यवस्थित, मात्रात्मक विधि है। 80/20 सोच एक व्यापक, कम सटीक और अधिक अंतर्ज्ञानी प्रक्रिया है, जिसमें मानसिक मॉडल और आदतें शामिल हैं जो हमें इन कारणों की पहचान करने और इनके कारणों में तेज सुधार करने के लिए हमारे जीवन में महत्वपूर्ण कारणों का अनुमान लगाने में सक्षम बनाती हैं।

भाग दो: कॉर्पोरेट सफलता की आवश्यकता नहीं है एक रहस्य 80/20 सिद्धांत के सबसे शक्तिशाली व्यावसायिक उपयोगों का सारांश देता है। इन प्रयोगों का परीक्षण किया गया है और अत्यधिक मूल्य के रूप में पाया गया है, फिर भी अधिकांश व्यवसाय समुदाय द्वारा उत्सुकता से अप्रत्याशित रहें। मेरे सारांश बहुत कम है जो मूल है, लेकिन किसी भी बड़े से बड़े व्यवसाय के लिए बड़े लाभ में सुधार करने वाले किसी भी व्यक्ति के लिए इसे एक बहुत उपयोगी प्राइमर को पुस्तक में खोजना चाहिए।

भाग तीन: कम काम करें, कमाएं और आनंद लें जो दिखाता है कि कैसे 80/20 सिद्धांत का उपयोग उस स्तर को बढ़ाने के लिए किया जा सकता है जिस पर आप अपने काम और व्यक्तिगत जीवन दोनों में परिचालन कर रहे हैं। यह एक कैनवास पर 80/20 सिद्धांत लागू करने का एक अग्रणी प्रयास है; हालांकि मुझे यकीन है कि यह कई तरीकों से अपूर्ण और अधूरा है, जो कुछ आश्चर्यजनक अंतर्दृष्टि का कारण बनता है। उदाहरण के लिए, जीवन में विशिष्ट व्यक्ति की खुशी या उपलब्धि का 80 प्रतिशत उस जीवन के एक छोटे अनुपात में होता है। महान व्यक्तिगत मूल्य के शिखर आमतौर पर काफी विस्तारित किया जा सकता है। आम विचार यह है कि हम समय से कम हैं। 80/20 सिद्धांत का मेरा आवेदन रिवर्स का सुझाव देता है: कि हम वास्तव में समय के साथ परेशान हैं और इसके दुरुपयोग में पारंगत हैं।

भाग चार: क्रेशेंडो-प्रोग्रेस रीजेंट ने विषयों को एक साथ आकर्षित किया और 80/20 सिद्धांत को सभी के लिए उपलब्ध प्रगति का सबसे बड़ा गुप्त इंजन के रूप में स्थान दिया। यह उन प्रयोगों पर संकेत देता है जो जनता के लिए 80/20 सिद्धांत के साथ-साथ कॉर्पोरेट धन निर्माण और व्यक्तिगत प्रगति के लिए भी हो सकते हैं।

80/20 सिद्धांत क्यों अच्छी खबर है

मैं इस प्रक्रिया को एक प्रक्रियात्मक नोट के बजाए व्यक्तिगत पर समाप्त करना चाहता हूं। मेरा मानना है कि 80/20 सिद्धांत जबर्दस्त है। निश्चित रूप से, यह सिद्धांत उसी को स्पस्ट करता है जो उपयोगी है: जैसे प्रकृति, व्यवसाय में, समाज में और अपने जीवन में, जिस तरह से प्रकृति संचालित होती है, वहां हर जगह कचरे की एक दुखद मात्रा होती है। यदि सामान्य पैटर्न 20 प्रतिशत इनपुट से आने वाले 80 प्रतिशत परिणामों के लिए है, तो यह भी सामान्य रूप से सामान्य है कि 80 प्रतिशत, इनपुट के बहुमत में केवल मामूली -20 प्रतिशत प्रभाव पड़ता है।

विरोधाभास यह है कि इस तरह का कचरा अद्भुत समाचार हो सकता है, अगर हम रचनात्मक रूप से 80/20 सिद्धांत का उपयोग कर सकते हैं, न केवल उत्पादकता को कम करने के लिए बल्कि इसके बारे में कुछ सकारात्मक करने के लिए। प्रकृति और अपने जीवन दोनों को पुन: व्यवस्थित और पुनर्निर्देशित करके, सुधार के लिए बहुत बड़ी गुंजाइश है। प्रकृति पर सुधार, स्थिति को स्वीकार करने से इंकार कर, सभी प्रगति का मार्ग है: विकासवादी, वैज्ञानिक, सामाजिक और व्यक्तिगत। जॉर्ज बर्नार्ड शॉ ने इसे

अच्छी तरह से कहा: 'उचित आदमी खुद को दुनिया में अपनाना चाहता है। अनुचित व्यक्ति खुद को दुनिया को अनुकूलित करने की कोशिश में लगा हुआ है। इसलिए सभी प्रगति अनुचित आदमी पर निर्भर करती है।

80/20 सिद्धांत का निहितार्थ यह है कि आउटपुट को बढ़ाया नहीं जा सकता है लेकिन गुणा किया जा सकता है, अगर हम कम उत्पादकता इनपुट को उच्च उत्पादकता इनपुट के रूप में लगभग उत्पादक बना सकते हैं। व्यापार क्षेत्र में 80/20 सिद्धांत के साथ सफल प्रयोग सुझाव देते हैं कि, रचनात्मकता और दृढ़ संकल्प के साथ, मूल्य में यह छलांग आमतौर पर बनाई जा सकती है।

इसे प्राप्त करने के लिए दो मार्ग हैं। एक उत्पाद को अनुत्पादक से उत्पादक उपयोगों, सभी उद्यमियों का रहस्य पुन: आवंटित करना है। अनुभव से पता चलता है कि प्रत्येक संसाधन का आदर्श क्षेत्र होता है, जहां संसाधन दस अन्य या अधिकतर क्षेत्रों में सैकड़ों गुना अधिक प्रभावी हो सकता है।

प्रगति के लिए दूसरा मार्ग- वैज्ञानिकों, डॉक्टरों, प्रचारकों, कंप्यूटर सिस्टम डिजाइनरों, शिक्षाविदों और प्रशिक्षकों की विधि- अनुत्पादक संसाधनों को उनके मौजूदा अनुप्रयोगों में भी प्रभावी बनाने के तरीकों को ढूंढना है; कमजोर संसाधनों को व्यवहार करने के लिए जैसे कि वे उनके अधिक उत्पादक चचेरे भाई थे; नकल करने के लिए, यदि जटिल सीखने की प्रक्रियाओं, अत्यधिक उत्पादक संसाधनों द्वारा आवश्यक हो। कुछ चीजें जो शानदार रूप से अच्छी तरह से काम करती हैं उन्हें पहचान, पोषित और गुणात्मक किया जाना चाहिए। साथ ही, अपशिष्ट-अधिकांश चीजें जो मनुष्य और जानवर के लिए हमेशा कम मूल्य साबित होंगी- उन्हें छोड़ दिया जाना चाहिए या जबर्दस्त रूप से कटौती की जानी चाहिए।

जैसा कि मैंने इस पुस्तक में लिखा है 80/20 सिद्धांत के हजारों उदाहरणों को मैंने देखा है, और अपनी आस्था को मजबूत किया है: प्रगति पर विश्वास, आगे बढ़ने में, और मानव जाति की क्षमता में, व्यक्तिगत रूप से और सामूहिक रूप से, प्रकृति के हाथों सुधार करने के लिए जोसेफ फोर्ड ने टिप्पणी की: 'भगवान ब्रह्मांड के माद्ध्य्म से पासा फेंकता है। लेकिन वे पासा लोड कर रहे हैं। और मुख्य उद्देश्य यह पता लगाना है कि वे किन नियमों को लोड कर रहे थे और हम अपने स्वयं के लिए उनका उपयोग कैसे कर सकते हैं।

80/20 सिद्धांत हमें प्राप्त करने में मदद कर सकता है।

अध्याय 2 – 80/20 सिद्धांत सोच अपनाए ◌

हमने अध्याय 1 में 80/20 सिद्धांत के पीछे की अवधारणा को समझा है; इस अध्याय में हम चर्चा करेंगे कि 80/20 सिद्धांत वास्तव में कैसे काम करता है और यह हमारे लिए क्या कर सकता है। इस सिद्धांत के दो अवयव, 80/20 विश्लेषण और 80/20 सोच, एक व्यावहारिक दर्शन प्रदान करते हैं, जो हमें अपने जीवन को समझने और सुधारने में मदद करेगा।

80/20 सिद्धांत की परिभाषा

80/20 सिद्धांत बताता है कि कारणों और परिणामों, इनपुट और आउटपुट, और प्रयास और इनाम के बीच एक अंतर्निहित असंतुलन है। आम तौर पर, कारण, इनपुट या प्रयास दो श्रेणियों में विभाजित होते हैं:

1. बहुमत, जिसका कम प्रभाव पड़ता है!
2. एक अल्पसंख्यक संख्या, जिसका एक प्रमुख, प्रभावशाली प्रभाव पड़ता है।

आम तौर पर, परिणाम, आउटपुट या पुरस्कार उत्पादन के उद्देश्य के कारणों, इनपुट या प्रयास के एक छोटे अनुपात से प्राप्त होते हैं।

एक तरफ कारण, इनपुट या प्रयासों के बीच संबंध, और दूसरी और परिणाम, आउटपुट व पुरस्कार, आम तौर पर असंतुलित होते हैं।

जब इस असंतुलन को अंकगणित रूप से मापा जाता है, तो असंतुलन का एक अच्छा अनुपात 80/20 संबंध उभरकर सामने आता है, जिसमें 80 प्रतिशत परिणाम, आउटपुट व पुरस्कार केवल 20 प्रतिशत कारणों, इनपुट या प्रयास से प्राप्त होते हैं।

दुनिया की ऊर्जा का लगभग 80 प्रतिशत दुनिया की आबादी का 15 प्रतिशत उपभोग किया जाता है, उदाहरण के लिए दुनिया की संपत्ति का 80 प्रतिशत दुनिया के लोगों का 25 प्रतिशत है। स्वास्थ्य देखभाल में, 20 प्रतिशत आपकी जनसंख्या आधार या बीमारी तत्वों का 20 प्रतिशत आपके संसाधनों का 80 प्रतिशत उपभोग करेगा'।

80/20 सिद्धांत आपके लिए क्या कर सकता है

प्रत्येक व्यक्ति जिसे मैं जानता हूं जिसने 80/20 सिद्धांत को गंभीरता से लिया वह अविश्नीय रूप से ऊपर उठा है, और कुछ मामलों में जीवन-परिवर्तन परिणाम भी मिले है. आपको सिद्धांत सिद्ध करने के लिए अपने स्वयं के पुरे प्रयास करने होंगे: यदि आप इन्हें रचनात्मक रूप से देखते हैं तो वे सिद्ध होंगे। भाग तीन (अध्याय 9 से 15) आपको आपकी इस यात्रा का मार्गदर्शन करेंगे, मैं अपने जीवन के कुछ उदाहरणों के साथ इसे

आपके सामने समझाने का प्रयास करूँगा।

कैसे 80/20 सिद्धांत ने मेरी मदद की है

जब मैं ऑक्सफोर्ड में एक नया छात्र था, तो मेरे शिक्षक ने मुझे लेक्चर में जाने के लिए कभी नहीं कहा। उन्होंने कहा, 'पुस्तकों को बहुत तेज़ी से पढ़ा जा सकता है "। 'लेकिन अगर पढने में आनंद नहीं आएगा तो आप कवर से कवर तक पूरी एक पुस्तक कभी नहीं पढ़ पायेंगे। जब आप काम कर रहे हों, तो यह पता लगाएं कि पुस्तक क्या कह रही है वह उससे कही ज्यादा तेज कह रही है। निष्कर्ष पढ़ें, फिर परिचय, फिर निष्कर्ष फिर से पढ़ें, फिर किसी भी दिलचस्प बिट्स में हल्के से डुबकी लगायें। 'वह वास्तव में क्या कह रहा था कि पुस्तक का 80 प्रतिशत विचार 20 प्रतिशत या उसके भी कम कुछ पृष्ठों में पाया जा सकता है, और अधिकांश लोग इसे पढ़ने के लिए इसी 20 प्रतिशत में पुस्तक को पूरा कर सकते हैं।

मैंने इस अध्ययन विधि को अपनाया और इसे बढ़ा दिया। ऑक्सफोर्ड में निरंतर मूल्यांकन की कोई व्यवस्था नहीं है और आपकी डिग्री की कक्षा पूरी तरह से फाइनल पर निर्भर करती है, पाठ्यक्रम के अंत में की गई परीक्षाएं। मैंने 'फॉर्म बुक' से पिछले परीक्षा पत्रों का विश्लेषण करके यह खोजा कि परीक्षा के कम से कम 80 प्रतिशत का उत्तर 20 प्रतिशत या उससे भी कम विषयों के ज्ञान के साथ दिया जा सकता है, जो उसे कवर करने के लिए काफी था। इसलिए एग्जाम शीट जांचकर्ता एक ऐसे छात्र से प्रभावित हो सकते थे जो काफी हद तक उचित मात्रा के बजाय अपेक्षाकृत कम के बारे में बहुत जबर्दस्त जानकारी रखता था। इस अंतर्दृष्टि ने मुझे बहुत कुशलतापूर्वक अध्ययन करने में सक्षम बनाया। किसी भी तरह, बिना कड़ी मेहनत के, मैं फर्स्ट क्लास डिग्री के साथ पास हुआ। मुझे लगता था कि ऑक्सफोर्ड का डरावना परीक्षा तन्त्र बेकार साबित हुआ। अब मैं यह सोचना पसंद करने लगा था कि शायद वे हमें सिखा रहे थे कि दुनिया कैसे काम करती है।

बाद में मैं शैल के लिए काम करने गया, जो एक विशाल तेल रिफाइनरी थी। यह मुझे काफी अच्छा लगा और मुझे तेजी से एहसास हुआ कि युवा और अनुभवहीन लोगों के लिए सबसे अच्छा भुगतान नौकरियां थी, जैसे कि मैं प्रबंधन परामर्श में देख चूका हूं। कुछ समय बाद मैं फिलाडेल्फिया गया, और व्हार्टन से एक आसान एमबीए डिग्री की (इसे बूट-शिविर शैली कहते है जिसे हार्वर्ड से सीखने का अनुभव नाम दिया गया है)। मैं शैल को छोड़ कर एक अमेरिकी अग्रणी परामर्श कंपनी में ज्वाइन हुआ तो उन्होंने मुझे उससे चार गुना ज्यादा भुगतान किया । इसमें कोई संदेह नहीं है कि मेरी उम्र के लोगों द्वारा 80 प्रतिशत धनराशि 20 प्रतिशत नौकरियों में केंद्रित थी।

चूंकि परामर्श कंपनी में बहुत से सहयोगी थे जो मुझसे ज्यादा चालाक थे, मैं एक और अमेरिकी रणनीतिक कंपनी में चला गया। मैंने पहचाना कि यह उस फर्म की तुलना में तेज़ी से बढ़ रही थी जिसे मै छोड़ कर आया था, फिर भी वास्तव में स्मार्ट लोगों का

अनुपात बहुत छोटा था।

आप जो काम करते हैं उसके मुकाबले आपका काम ज्यादा महत्वपूर्ण है

यहां मैंने 80/20 सिद्धांत के कई विरोधाभासों में ठोकर खाई है। रणनीति परामर्श उद्योग में 80 प्रतिशत की वृद्धि के बाद, जो अब, गैंगबस्टर की तरह बढ़ रही है- उन कंपनियों द्वारा उन्हें भुगतान किया जा रहा था, जो कुल मिलाकर उद्योग के पेशेवर कर्मचारियों के 20 प्रतिशत से कम थे। और 80 प्रतिशत उनकी संख्या थी जिन्हें प्रमोशन करके आगे बढाया जाता था. मेरा विश्वास कीजिये, प्रतिभा इससे बहुत कम पा रही थी। जब मैंने पहली रणनीति फर्म छोड़ी और दूसरे में शामिल हुआ, तो मैंने दोनों में अपनी बुद्धिमानी का औसत स्तर बढ़ा लिया।

फिर भी परेशानी की बात यह थी कि मेरे नए सहयोगी मेरे पुराने लोगों की तुलना में अधिक प्रभावी थे। क्योकि उन्होंने कभी कोई कठिन काम नहीं किया। लेकिन उन्होंने 80/20 नियम का दो महत्वपूर्ण तरीकों से पालन किया। सबसे पहले, उन्होंने महसूस किया कि ज्यादातर फर्मों के लिए, 80 प्रतिशत लाभ ग्राहकों के 20 प्रतिशत से आते हैं। परामर्श उद्योग में इसका अर्थ है दो चीजें: बड़े ग्राहक और दीर्घकालिक ग्राहक। बड़े ग्राहक बड़े असाइनमेंट देते हैं, जिसका अर्थ है कि आप कम लागत वाले, छोटे सलाहकारों का उच्च अनुपात उपयोग कर सकते हैं। दीर्घकालिक ग्राहक संबंध विश्वास बनाते हैं और ग्राहकों को दूसरी परामर्श फर्म से स्विच करने की संख्या बढ़ाते हैं।

अधिकांश परामर्श फर्मों में, असली उत्साह नए ग्राहकों को लाने से आता है। मेरी नई फर्म में, असली हीरो वे थे जो सबसे लंबे समय तक सबसे बड़े मौजूदा ग्राहकों यानि पुराने ग्राहकों को कंपनी में बनाये रखने पर काम करते थे। उन्होंने उन क्लाइंट निगमों के शीर्ष मालिकों की सेवा करके ऐसा किया।

परामर्श फर्म की दूसरी महत्वपूर्ण अंतर्दृष्टि यह थी कि किसी भी ग्राहक में, उपलब्ध परिणामों का 80 प्रतिशत सबसे महत्वपूर्ण मुद्दों के 20 प्रतिशत पर ध्यान केंद्रित करने से आता है। यह एक जिज्ञासु सलाहकार के दृष्टिकोण से ज्यादा दिलचस्प नहीं था। लेकिन, जब हमारे प्रतिस्पर्धि पूरी तरह से मुद्दों को ध्यान से देखेंगे और फिर उन्हें सिफारिशों पर कार्य करने के लिए क्लाइंट के लिए छोड़ दें, हम सबसे महत्वपूर्ण मुद्दों पर दूर रहना जारी रखते हैं जब तक कि हम ग्राहक को पूर्ण समाधान प्रदान नहीं कर देते। इससे हमारे परामर्श बजट में, ग्राहकों के मुनाफे के परिणामस्वरूप अक्सर बढ़ोतरी हुई।

क्या आप दूसरों को अमीर बनाने के लिए काम कर रहे हैं या इसके विपरीत?

मैं जल्द ही आश्वस्त हो गया कि, दोनों सलाहकार कंपनीयों और उनके ग्राहकों के लिए, प्रयास और इनाम केवल सबसे कम जुड़े हुए थे। स्मार्ट होने और कड़ी मेहनत करने के बजाय सही जगह पर होना बेहतर था। चालाक होना और इनपुट के बजाय परिणामों पर ध्यान देना सबसे अच्छा था। कुछ महत्वपूर्ण अंतर्दृष्टि पर काम करने से सामन का उत्पादन हुआ। बुद्धिमान और मेहनती होने में आपस में कोई सम्बन्ध नहीं है। अफसोस की बात है, मै कई सालों से, सहकर्मी समूह दबाव ने मुझे इस सिद्धांत पर पूरी तरह से चलने से रोक दिया; इन दिनों में मैंने बहुत मेहनत की।

इस समय तक, परामर्श फर्म के पास कई सौ पेशेवर कर्मचारी थे और लगभग 30 लोग, जिनमें में स्वयं भी शामिल था, जिन्हें साझेदार कहा जाता था। मुनाफे का 80 प्रतिशत एक व्यक्ति, संस्थापक के पास गया, भले ही संख्यात्मक रूप से उन्होंने साझेदारी के 4 प्रतिशत से कम और कर्मचारियों की संख्या के 1 प्रतिशत के बराबर था।

संस्थापक को समृद्ध करने के बजाय, दो अन्य जूनियर साझेदारों और मैं मिलकर अपनी खुद की फर्म बना रहे थे जो इसी तरह काम करेगी। हमने सैकड़ों परामर्शदाता भर्ती कर लिये। बाद में, हम तीनों ने जो कंपनी के 20 प्रतिशत से भी कम थे, लेकिन हमने मुनाफे का 80 प्रतिशत से अधिक आनंद लिया। छः वर्षों बाद मैंने अपने शेयरों को अन्य भागीदारों को बेच दिया। इस समय, हमने हर साल हमारे राजस्व और मुनाफे को दोगुना कर लिया था और मैं अपने शेयरों के लिए एक अच्छी कीमत बनाने में कामयाब हो गया था। इसके तुरंत बाद, 1990 की मंदी ने परामर्श उद्योग को सबसे ज्यादा हिट किया। यद्यपि मैं इसे छोड़ने के लिए सलाह दूंगा, लेकिन मैं अपने काम में भाग्यशाली था। यहां तक कि जो लोग 80/20 सिद्धांत का पालन करते हैं, उन्हें थोड़ी किस्मत की आवश्यकता होती है, और मैंने हमेशा अपने शेयर से कहीं अधिक आनंद लिया है।

निवेश, काम को पीछे छोड़ सकता है

20 प्रतिशत धन प्राप्त होने के साथ, मैंने एक निगम, फिलोफैक्स के शेयरों में एक बड़ा निवेश किया। निवेश सलाहकार भयभीत थे। उस समय मेरे पास उद्धृत सार्वजनिक कंपनियों में लगभग 20 शेयर थे, लेकिन यह एक स्टॉक, मेरे स्वामित्व वाले शेयरों की संख्या का 5 प्रतिशत, व मेरे पोर्टफोलियो का लगभग 80 प्रतिशत था। सौभाग्य से, अनुपात आगे बढ़े, क्योंकि अगले तीन वर्षों में फिलोफैक्स शेयर मूल्य में कई बार गुणा हुआ। 1995 में जब मैंने कुछ शेयर बेचे, तो यह मेरी पहली हिस्सेदारी की गई कीमत के लगभग 18 गुना था।

मैंने दो अन्य बड़े निवेश किए, एक बेल्गो नामक एक स्टार्ट-अप रेस्तरां में और दूसरा एमएसआई में, एक होटल कंपनी जिस समय वह कोई होटल नहीं था। साथ में, लागत में इन तीनों निवेशों में मेरे शुद्ध मूल्य का लगभग 20 प्रतिशत शामिल था। लेकिन उन्होंने मेरे बाद के निवेश लाभों में से 80 प्रतिशत से अधिक का योगदान दिया है, और अब इसमें 80 प्रतिशत से ज्यादा का शुद्ध मूल्य शामिल है।

जैसा कि अध्याय 14 दिखाएगा, ज्यादातर दीर्घकालिक पोर्टफोलियो से संपत्ति में 80 प्रतिशत की वृद्धि निवेश के 20 प्रतिशत से कम है। यह 20 प्रतिशत अच्छी तरह से चुनना महत्वपूर्ण है और फिर जितना संभव हो उतना निवेश पर ध्यान केंद्रित करना महत्वपूर्ण है। परंपरागत ज्ञान अपने सभी अंडों को एक टोकरी में नहीं रखना है। 80/20 ज्ञान एक टोकरी को ध्यान से चुनना है, अपने सभी अंडों को इसमें लोड करें, और फिर इसे एक बाज की तरह देखें।

80/20 सिद्धांत का उपयोग कैसे करें

80/20 सिद्धांत का उपयोग करने के दो तरीके हैं, परंपरागत रूप से, 80/20 सिद्धांत के लिए 80/20 विश्लेषण की आवश्यकता है, कारण / इनपुट / प्रयास और / आउटपुट के बीच संबंधक संबंध स्थापित करने के लिए एक मात्रात्मक विधि । इस विधि का उपयोग एक परिकल्पना के रूप में 80/20 संबंधों का संभावित अस्तित्व और फिर तथ्यों को इकट्ठा करना ताकि वास्तविक संबंध प्रकट हो जाएं। यह एक अनुभवजन्य प्रक्रिया है जो 50/50 से 99.9 / 0.1 तक के किसी भी परिणाम का कारण बन सकती है। यदि परिणाम इनपुट और आउटपुट के बीच एक चिह्नित असंतुलन का प्रदर्शन करता है तो आमतौर पर कार्रवाई के परिणामस्वरूप कार्रवाई की जाती है ।

80/20 सिद्धांत का उपयोग करने का एक नया और पूरक तरीका है जिसे मैं 80/20 सोच कह रहा हूं। इसके लिए आपके किसी भी महत्वपूर्ण मुद्दे के बारे में गहरे विचार की आवश्यकता है, और यह निर्णय लेने के लिए कहता है कि 80/20 सिद्धांत उस क्षेत्र में काम कर रहा है या नहीं। फिर आप अंतर्दृष्टि पर कार्य कर सकते हैं। 80/20 सोचने के लिए आपको डेटा एकत्र करने या वास्तव में परिकल्पना का परीक्षण करने की आवश्यकता नहीं है। नतीजतन, 80/20 सोचने पर अवसर आपको गुमराह कर सकता है- उदाहरण के लिए, यह मानना खतरनाक है कि आप पहले से ही जानते हैं कि 20 प्रतिशत क्या है यदि आप रिश्ते की पहचान करते हैं- लेकिन मैं तर्क दूंगा कि 80/20 सोच परंपरागत सोच की तुलना में आपको गुमराह करने के लिए बहुत कम संभावना है । 80/20 सोच 80/20 विश्लेषण से कहीं अधिक सुलभ और तेज़ है, हालांकि जब समस्या बहुत महत्वपूर्ण है. आपको बाद में प्राथमिकता दी जा सकती है की आपके अनुमान के बारे में आपका आत्मविश्वासी होना भी मुश्किल लग सकता है।

हम पहले 80/20 विश्लेषण देखते हैं, और फिर 80/20 सोचते हैं।

80/20 विश्लेषण

80/20 विश्लेषण तुलनात्मक डेटा के दो सेट के बीच संबंधों की जांच करता है। डेटा का एक सेट हमेशा लोगों या वस्तुओं का ब्रह्मांड होता है, आमतौर पर 100 या उससे अधिक की बड़ी संख्या, जिसे प्रतिशत में बदला जा सकता है। डेटा का दूसरा सेट लोगों

या वस्तुओं की कुछ रोचक विशेषता से संबंधित है, जिन्हें मापा जा सकता है और प्रतिशत में भी बदला जा सकता है।

उदाहरण के लिए, हम 100 दोस्तों के समूह को देखने का फैसला कर सकते हैं, जिनमें से सभी कम से कम कभी-कभी बीयर पीने वाले हैं, और तुलना करें कि उन्होंने पिछले हफ्ते कितनी बीयर पी ली थी। अब तक, विश्लेषण की यह विधि कई सांख्यिकीय तकनीकों के लिए आम है। 80/20 विश्लेषण अद्वितीय माप महत्व के अवरोही क्रम में डेटा के दूसरे सेट को रैंक करता है, जो डेटा के दो सेटों में प्रतिशत के बीच तुलना करता है।

हमारे उदाहरण में, हम अपने सभी 100 मित्रों से पूछेंगे कि उन्होंने पिछले हफ्ते कितने ग्लास बियर पीए और उतरने वाले क्रम में एक टेबल में जवाब लिखें।

80/20 विश्लेषण आंकड़ों के दो सेट (दोस्तों और बियर नशे की मात्रा) से प्रतिशत की तुलना कर सकते हैं। इस मामले में, हम कह सकते हैं कि बीयर का 70 प्रतिशत सिर्फ 20 प्रतिशत दोस्तों द्वारा पिया गया था। इसलिए यह हमें 70/20 रिलेशन देगा।

इसे 80/20 विश्लेषण क्यों कहा जाता है?

इन रिलेशन की तुलना करते समय, सबसे अधिक बार देखा गया (शायद 1950 के दशक में), यह था कि मापा जा रही मात्रा का 80 प्रतिशत लोगों या वस्तुओं के 20 प्रतिशत से आया था। इस प्रकार के असंतुलित रिश्ते के लिए 80/20 शॉर्टेंड बन गया है, चाहे सटीक परिणाम 80/20 है वैसे सांख्यिकीय रूप से, सटीक 80/20 संबंध असंभव है। यह 80/20 का प्रोटोकॉल है कि यह शीर्ष 20 प्रतिशत कारणों का उल्लेख है, जो इससे नीचे नहीं है। इसे कह सकते है कि 80/20 विश्लेषण मेरा नाम है, जिस तरह से 80/20 सिद्धांत का उपयोग आमतौर पर आज तक किया जाता है, जो इनपुट और आउटपुट के बीच संभावित संबंधों को मापने के लिए मात्रात्मक और अनुभवजन्य तरीके से होता है।

हम अपने बीयर पीने वाले दोस्तों के आंकड़ों से समान रूप से अच्छी तरह से देख सकते हैं कि नीचे 20 प्रतिशत लोगों ने केवल 30 गिलास, या कुल में से 3 प्रतिशत का उपभोग किया। यह 3/20 रिश्ते को कॉल करने के लिए भी पूरी तरह से वैध होगा, हालांकि यह शायद ही कभी किया जाता है। भारी उपयोगकर्ताओं या कारणों पर जोर हमेशा होता है। और यदि यह जानना चाहते है कि बीयर पीने वालों ने बीयर की अपनी सीमा के बारे में क्या सोचा था, तो यह शीर्ष 20 पर जाने के लिए सबसे उपयोगी होगा।

हम यह भी जानना चाहेंगे कि हमारे बीयर खपत का 80 प्रतिशत हिस्सा हमारे दोस्तों का प्रतिशत किस खाते में मिला है। इस मामले में, तालिका के हिस्से का निरीक्षण नहीं किया गया है, यह दिखाएगा कि माइक जी, 10 ग्लास वाले 28 वें सबसे बड़े शराब पीने वाले, संचयी कुल 800 ग्लास ले गए। हम इस संबंध को व्यक्त कर सकते हैं, इसलिए, 80/28: कुल बीयर का 80 प्रतिशत हमारे दोस्तों के केवल 28 प्रतिशत से नशे में था।

यह इस उदाहरण से स्पष्ट होना चाहिए कि 80/20 विश्लेषण के निष्कर्षों का कोई भी सेट हो सकता है। जाहिर है, व्यक्तिगत निष्कर्ष अधिक दिलचस्प और संभावित रूप से अधिक उपयोगी होते हैं जहां असंतुलन होता है। अगर, उदाहरण के लिए, हमने पाया था कि हमारे सभी दोस्तों ने प्रत्येक आठ ग्लास पिए थे, तो ब्रूवरी को हमारे समूह को पदोन्नति या शोध के लिए उपयोग करने में बहुत दिलचस्पी नहीं होती। इस मामले में, हमारे पास 20/20 रिलेशन थे या 80/80 रिलेशन.

एक उपयोग रिश्ते के प्रमुख कारणों पर ध्यान केंद्रित करना है, आउटपुट के 20 प्रतिशत इनपुट जो 80 प्रतिशत (या जो भी सटीक संख्या है) का कारण बनता है। यदि शीर्ष 20 प्रतिशत बियर ड्रिंकर्स 70 प्रतिशत बीयर का उपभोग करते हैं, तो यह समूह है कि ब्रूवरी को 20 प्रतिशत से ज्यादा कारोबार के रूप में उच्च शेयर के रूप में आकर्षित करने के लिए पहुंचने पर ध्यान देना चाहिए, और संभवत: अपनी बीयर खपत को और भी बढ़ाने के लिए। सभी व्यावहारिक उद्देश्यों के लिए, शराब बनाने वाले बीयर पीने वालों के 80 प्रतिशत को अनदेखा करने का फैसला कर सकते हैं जो केवल बीयर का 30 प्रतिशत उपभोग करते हैं; यह कार्य को बेहद सरल बनाता है।

इसी तरह, एक फर्म जो पाती है कि उसके मुनाफे का 80 प्रतिशत अपने ग्राहकों के 20 प्रतिशत से आता है, इस जानकारी का उपयोग इस 20 प्रतिशत को खुश रखने और उनके साथ किए गए व्यवसाय को बढ़ाने पर ध्यान केंद्रित करने के लिए करना चाहिए। पूरे ग्राहक समूह पर समान ध्यान देने की तुलना में यह बहुत आसान है, साथ ही अधिक फायदेमंद है। या, अगर फर्म को पता चलता है कि इसका 80 प्रतिशत लाभ अपने उत्पादों के 20 प्रतिशत से आता है, तो इसे अधिकतर उत्पादों को बेचने के पीछे अपने अधिकांश प्रयासों को करना चाहिए।

80/20 विश्लेषण के गैर-व्यावसायिक अनुप्रयोगों पर भी यही विचार लागू होता है। यदि आपने अपने सभी अवकाश गतिविधियों से प्राप्त आनंद का विश्लेषण किया और पाया कि 80% गतिविधियों का आनंद 20 प्रतिशत गतिविधियों से लिया गया है, जो वर्तमान में आपके अवकाश समय का केवल 20 प्रतिशत लेता है, तो यह समय बढ़ाने में समझ जाएगा 20 से कम से कम 80 प्रतिशत आवंटन।

एक और उदाहरण के रूप में परिवहन ले लो। 20 प्रतिशत सड़कों पर 80 प्रतिशत यातायात जाम होते हैं। यदि आप प्रत्येक दिन काम करने के लिए उसी मार्ग पर ड्राइव करते हैं, तो आप जान लेंगे कि लगभग 80 प्रतिशत देरी आमतौर पर चौराहे के 20 प्रतिशत पर होती है। ट्रैफिक अथॉरिटीज के उन 20 प्रतिशत जाम-निर्माण चौराहे पर ट्रैफिक फेजिंग पर विशेष ध्यान देने के लिए एक समझदार प्रतिक्रिया होगी। हालांकि इस तरह के चरणबद्ध होने का खर्च 100 प्रतिशत जंक्शनों के 100 प्रतिशत के लिए बहुत अधिक हो सकता है, लेकिन दिन के 20 प्रतिशत के लिए 20 प्रतिशत स्थानों में यह अच्छी तरह से खर्च किया जाएगा।

एक रैखिक तरीके से 80/20 विश्लेषण लागू न करें

80/20 विश्लेषण के उपयोग पर चर्चा करते हुए, हमें संक्षेप में इसके संभावित दुर्व्यवहारों को भी संबोधित करना होगा। किसी भी सरल और प्रभावी उपकरण की तरह, 80/20 विश्लेषण को गलत समझा जा सकता है, गलत तरीके से और असामान्य अंतर्दृष्टि के साधन होने की बजाय, परंपरागत औचित्य के रूप में कार्य करता है। 80/20 विश्लेषण, अनुपयुक्त और एक रैखिक तरीके से लागू होकर भटकने का भी नेतृत्व कर सकता है- आपको लगातार झूठे तर्क से सतर्क रहने की आवश्यकता है।

मुझे इसे अपने नए पेशे, पुस्तक व्यापार से एक उदाहरण के साथ चित्रित करने दें। यह प्रदर्शित करना आसान है कि, ज्यादातर समय और स्थानों में, लगभग 20 प्रतिशत पुस्तक ज्वारों में लगभग 80 प्रतिशत पुस्तकें बेची जाती हैं। उन लोगों के लिए जो 80/20 सिद्धांत में डूबे हुए हैं, यह आश्चर्य की बात नहीं है। यह निष्कर्ष निकालने की एक छोटी तकनीक प्रतीत हो सकती है कि किताबों की दुकानों को उनकी किताबों की श्रेणी में कटौती करनी चाहिए या वास्तव में, उन्हें बड़े पैमाने पर या विशेष रूप से 'बेस्टसेलर' पर ध्यान देना चाहिए। फिर भी दिलचस्प बात यह है कि ज्यादातर मामलों में, लाभ की बजाय, सीमा को प्रतिबंधित करने से मुनाफा कम हो गया है।

यह दो कारणों से 80/20 सिद्धांत को अमान्य नहीं करता है। मुख्य विचार बेची गई किताबों का वितरण नहीं है, लेकिन ग्राहक क्या चाहते हैं। यदि ग्राहक एक किताबों की दुकान पर जाने से परेशान हो जाते हैं तो वे किताबों की एक उचित श्रृंखला खोजना चाहते हैं । बुकस्टोर्स को 20 प्रतिशत ग्राहकों पर ध्यान देना चाहिए जो अपने मुनाफे का 80 प्रतिशत हिस्सा लेते हैं और यह पता लगाना चाहिए कि 20 प्रतिशत ग्राहक क्या चाहते हैं।

दूसरा कारण यह है कि किताबों पर विचार करते समय भी क्या मायने रखता है, बिक्री का वितरण नहीं है- किताबों का 20 प्रतिशत जो 80 प्रतिशत बिक्री का प्रतिनिधित्व करता है- लेकिन मुनाफे का वितरण-शीर्षक का 20 प्रतिशत जो लाभ का 80 प्रतिशत उत्पन्न करता है। अक्सर, ये प्रसिद्ध बेस्टसेलर नहीं हैं, प्रसिद्ध लेखकों द्वारा लिखी पुस्तकें। वास्तव में, अमेरिका में एक अध्ययन से पता चला कि 'सर्वश्रेष्ठ विक्रेता कुल बिक्री का लगभग 5% उपयोग करते हैं। 5 सच्चे बेस्टसेलर अक्सर वे किताबें हैं जो इसे चार्ट में कभी नहीं बनाते हैं बल्कि सालाना अक्सर उच्च मार्जिन पर बेचते हैं, । एक ही अमेरिकी शोध टिप्पणियों के रूप में, 'कोर सूची उन पुस्तकों का प्रतिनिधित्व करती है जो सीजन-इन और सीजन-आउट बेचते हैं। वे 80/20 नियम में "80" हैं, जो अक्सर किसी विशेष विषय में बिक्री के शेर के हिस्से के लिए लेखांकन करते हैं

यह चित्रण सैल्यूरी है। यह 80/20 विश्लेषण को अमान्य नहीं करता है, क्योंकि मुख्य प्रश्न हमेशा ऐसे ग्राहक होना चाहिए जो ग्राहक और उत्पाद 80 प्रतिशत मुनाफा कमाते हैं। लेकिन यह विश्लेषण को लागू करने के तरीके के बारे में स्पष्ट रूप से पर्याप्त

नहीं सोचने का खतरा दिखाता है। 80/20 सिद्धांत का उपयोग करते समय, चुनिंदा और विरोधाभासी बनें। यह सोचने में बहस न करें कि इस मामले में वैरिएबल जो हर कोई देख रहा है, नवीनतम बेस्टसेलर सूची की किताबें-वास्तव में मायने रखती हैं। यह रैखिक सोच है। 80/20 विश्लेषण से सबसे मूल्यवान अंतर्दृष्टि हमेशा गैर-रैखिक संबंधों की जांच करने से आती है जो दूसरों की उपेक्षा कर रहे हैं। इसके अतिरिक्त, क्योंकि 80/20 विश्लेषण समय के साथ परिवर्तनों को शामिल करने के बजाय किसी विशेष बिंदु पर स्थिति के फ्रीजफ्रेम पर आधारित होता है, आपको अवगत होना चाहिए कि यदि आप अनजाने में गलत या अपूर्ण तस्वीर को फ्रीज करते हैं, तो आपको एक गलत दृश्य मिलेगा।

80/20 सोच क्यों जरूरी है

80/20 विश्लेषण बेहद उपयोगी है। लेकिन ज्यादातर लोग प्राकृतिक विश्लेषक नहीं हैं, और यहां तक कि विश्लेषकों को हर बार निर्णय लेने के लिए डेटा की जांच करना बंद नहीं कर सकता है-इससे जीवन झुकाव में लाया जाएगा। सबसे महत्वपूर्ण निर्णय विश्लेषण द्वारा कभी नहीं किए गए हैं और कभी भी नहीं होंगे, हालांकि हमारे कंप्यूटर चतुर हैं। इसलिए, यदि हम चाहते हैं कि 80/20 सिद्धांत हमारे दैनिक जीवन में एक गाइड बनें, तो हमें कुछ कम विश्लेषणात्मक और 80/20 विश्लेषण से तुरंत उपलब्ध होना चाहिए। हमें 80/20 सोचने की जरूरत है।

80/20 सिद्धांत के गैर-मात्रात्मक अनुप्रयोगों के लिए, 80/20 सिद्धांत के दैनिक जीवन के लिए सोचने के लिए मेरा वाक्यांश है। 80/20 विश्लेषण के साथ, हम इनपुट और आउटपुट के बीच संभावित असंतुलन के बारे में एक परिकल्पना के साथ शुरू करते हैं, लेकिन डेटा एकत्र करने और उनका विश्लेषण करने के बजाय, हम उनका अनुमान लगाते हैं। 80/20 सोचने की आवश्यकता है, और अभ्यास के साथ, हम कुछ वास्तविक चीजों को खोज सकते हैं जो महत्वपूर्ण हो रहे हैं और महत्वहीन चीजों के द्रव्यमान को अनदेखा करते हैं। यह हमें पेड़ों के लिए लकड़ी देखने के लिए सिखाता है।

80/20 सोचना उन मूल्यों तक सीमित होना बहुत मूल्यवान है जहां डेटा और विश्लेषण सही हैं। मात्रात्मक रूप से उत्पन्न अंतर्दृष्टि के प्रत्येक औंस के लिए, अंतर्दृष्टि के कई पाउंड सहज और प्रभावशाली ढंग से पहुंचे होंगे। यही कारण है कि 80/20 सोच, हालांकि डेटा द्वारा मदद की, इसे बाध्य नहीं किया जाना चाहिए

80/20 सोचने के लिए, हमें लगातार खुद से पूछना चाहिए: 20 प्रतिशत क्या है जो 80 प्रतिशत तक पहुंच रहा है? हमें कभी यह नहीं मानना चाहिए कि हम स्वचालित रूप से जानते हैं कि उत्तर क्या है, लेकिन इसके बारे में रचनात्मक सोचने के लिए कुछ समय दें। यह कुछ महत्वपूर्ण इनपुट या कारण क्या हैं? यह जानने का प्रयास करें की शोर के बैकग्राउंड में संगीत कहां बज रहा है?

80/20 सोच का उपयोग उसी तरह किया जाता है जैसे 80/20 विश्लेषण के परिणाम:

व्यवहार को बदलने के लिए, और सामान्यत:, सबसे महत्वपूर्ण 20 प्रतिशत पर ध्यान केंद्रित करने के लिए। आप जानते हैं कि जब यह प्रभावशीलता को गुणात्मक करती है तो 80/20 सोच काम कर रही है। 80/20 सोचने से हमें बहुत कम से ज्यादा प्राप्त करना चाहिए।

जब हम 80/20 सिद्धांत का उपयोग कर रहे हैं तो हम यह नहीं मानते कि इसके परिणाम अच्छे या बुरे हैं या हम जो शक्तिशाली ताकतों का पालन करते हैं वे जरूरी हैं। हम तय करते हैं कि वे अच्छे हैं, और या तो शक्तिशाली ताकतों की अल्पसंख्यक संख्या को सही दिशा में आगे बढ़ने का निर्धारण करते हैं, या अपने ऑपरेशन को निराश करने के तरीके के बारे में बताते हैं।

80/20 सिद्धांत परंपरागत ज्ञान के विपरीत है

80/20 सिद्धांत का उपयोग यह दर्शाता है कि हमें निम्नलिखित करना चाहिए:

- औसत प्रयासों को बढ़ाने के बजाय असाधारण उत्पादकता का जश्न मनाएं
- पूर्ण पाठ्यक्रम चलाने के बजाए शॉर्ट कट की तलाश करें
- कम से कम संभव प्रयास के साथ अपने जीवन पर नियमित नियंत्रण।
- चुनिंदा बनें, पूर्ण नहीं
- कई में अच्छे प्रदर्शन के बजाय, कुछ चीजों में उत्कृष्टता के लिए प्रयास करें
- हमारे दैनिक जीवन में यथासंभव प्रतिनिधि या आउटसोर्स करें और ऐसा करने के लिए टैक्स सिस्टम द्वारा दंडित करने के बजाय प्रोत्साहित किया जाए
- असाधारण देखभाल के साथ हमारे करियर और नियोक्ता का चयन करें, और सकारात्मक स्वयं को नियोजित करने के बजाए दूसरों को नियोजित करते हैं
- केवल वही काम करें जो हम कर रहे हैं और अधिक आनंद लेते हैं
- विषमताओं को उजागर करने के लिए जीवन के सामान्य बनावट के नीचे देखो
- हर महत्वपूर्ण क्षेत्र में, काम करें जहां 20 प्रतिशत प्रयास रिटर्न के 80 प्रतिशत तक पहुंच सकते हैं
- शांत हो जाओ, कम काम करें और हर उपलब्ध अवसर का पीछा करने के बजाय बहुत ही मूल्यवान लक्षयों को बनाएं जहां 80/20 सिद्धांत हमारे लिए उपलब्ध कराएगा,
- हमारे जीवन में उन कुछ 'भाग्यशाली लकीर' का अधिकतर हिस्सा बनाएं जहां हम अपने रचनात्मक चोटी पर हैं और सितारों की सफलता की गारंटी के लिए लाइन है।

80/20 सिद्धांत के लिए कोई सीमा नहीं है

80/20 सिद्धांत के प्रभाव से गतिविधि का कोई क्षेत्र प्रतिरक्षा नहीं है। 80/20 सिद्धांत के अधिकांश उपयोगकर्ताओं को केवल अपने दायरे और शक्ति का एक अंश पता है। 80/20 विचारक बनने के लिए आपके हिस्से पर सक्रिय भागीदारी और रचनात्मकता की आवश्यकता होती है। यदि आप 80/20 सोच से लाभ उठाना चाहते हैं, तो आपको यह करना होगा!

अब शुरू करने के लिए एक अच्छा समय है। यदि आप अपने संगठन के लिए आवेदन शुरू करना चाहते हैं, तो सीधे भाग 2 पर जाएं, जो 80/20 सिद्धांत के अधिकांश महत्वपूर्ण व्यावसायिक अनुप्रयोगों का प्रयोग करता है। यदि आप अपने जीवन में बड़े सुधार करने के लिए सिद्धांत का उपयोग करने में अधिक रुचि रखते हैं, तो भाग तीन पर जाएं, जो हमारे दैनिक जीवन के लिए 80/20 सिद्धांत कैसे सम्बन्धित है बताने का एक महान प्रयास है।

अध्याय 3 – लाभ का अंडरग्राउंड रास्ता

अभी दर्पण में धुंधली छवि दिख रही हैं, लेकिन जब हम आमने सामने होंगे, तब पूरी तरह से तस्वीर साफ़ हो जाएगी।

उस सीमा को मापना मुश्किल है जिस पर 80/20 सिद्धांत पहले से ही व्यवसाय में जाना जाता है। यह निश्चित रूप से विषय पर पहली किताब है, फिर भी मेरे शोध में मैं दुनिया भर में सभी प्रकार के व्यवसायों में 80/20 के उपयोग के संदर्भ में कई सौ लेख ढूंढने में सक्षम रहा था। कई सफल फर्म और व्यक्ति 80/20 सिद्धांत के उपयोग की कसम खाए हुए

है, और एमबीए करने वाले अधिकांश छात्रो ने इसके बारे में सुना है।

फिर भी इस बात पर विचार करते हुए कि 80/20 सिद्धांत ने लाखों लोगों के जीवन को प्रभावित किया है, भले ही वे इससे अनजान हों, लेकिन अब इसे समझने का सही समय है।

पहली 80/20 लहर: गुणवत्ता क्रांति

1950 और 1990 के बीच हुई गुणवत्ता क्रांति ने ब्रांडेड उपभोक्ता वस्तुओं की गुणवत्ता, मूल्य और अन्य विनिर्माण को बदल दिया । सांख्यिकीय और व्यवहारिक तकनीकों के उपयोग से कम लागत पर लगातार उच्च गुणवत्ता प्राप्त करने के लिए गुणवत्ता आंदोलन एक धर्मयुद्ध रहा है। जिसका उद्देश्य, उत्पादों के उत्पाद दोषों की शून्य दर प्राप्त करना है। यह तर्क देना संभव है कि गुणवत्ता आंदोलन 1950 से पूरी दुनिया में उच्च जीवन स्तर का सबसे महत्वपूर्ण चालक रहा है।

इस आंदोलन का एक दिलचस्प इतिहास रहा है। इसके दो महान मसीहा, जोसेफ जुरान और डब्ल्यू एडवर्ड्स डेमिंग, दोनों अमेरिकी थे हालांकि जुरान रोमानिया में पैदा हुए थे। आदरणीय रूप से एक विद्युत अभियंता और एक सांख्यिकीविद् थे, उन्होंने द्वितीय विश्व युद्ध के बाद समानांतर में अपने विचार विकसित किए, लेकिन असाधारण गुणवत्ता की खोज में किसी भी प्रमुख अमेरिकी निगम को असंभव पाया। जुरान ने 1951 में गुणवत्ता नियंत्रण की गीता, गुणवत्ता नियंत्रण पुस्तिका का पहला संस्करण प्रकाशित किया, लेकिन इसे एक बहुत ही फ्लैट रिसेप्शन मिला। जापान से एकमात्र गंभीर दिलचस्पी आई और 1950 के दशक की शुरुआत में जुरान और डेमिंग दोनों वहां चले गए। उनके अग्रणी काम ने उस समय अर्थव्यवस्था को कमजोर नकल के रूप में जाना और जिसे इन्होने उच्च गुणवत्ता और उत्पादकता के पावरहाउस में बदल दिया।
यह तब हुआ जब मोटरसाइकिल और फोटोकॉपीर्स जैसे जापानी सामानों ने अमेरिकी बाजार पर आक्रमण करना शुरू किया तब जाकर ज्यादातर अमेरिकी और अन्य पश्चिमी निगमों ने गुणवत्ता आंदोलन को गंभीरता से लेना शुरू कर दिया। 1970 से, और विशेष रूप से 1980 के बाद, जुरान, डेमिंग और उनके शिष्यों ने पश्चिमी गुणवत्ता मानकों में समान रूप से सफल परिवर्तन किए, जिससे गुणवत्ता और गुणवत्ता की स्थिरता, गलती दर में नाटकीय कटौती और विनिर्माण लागत में बड़ी गिरावट आई।

80/20 सिद्धांत गुणवत्ता आंदोलन के प्रमुख निर्माण खंडों में से एक था। जोसेफ जुरान सिद्धांत के सबसे उत्साही मसीहा थे, हालांकि उन्होंने इसे 'पारेतो सिद्धांत' या 'महत्वपूर्ण नियम का नियम' कहा था। गुणवत्ता नियंत्रण पुस्तिका के पहले संस्करण में, जुरान ने टिप्पणी की कि 'नुकसान' यानी, निर्मित माल जिन्हें खराब गुणवत्ता के कारण खारिज कर दिया जाना है बड़ी संख्या में कारणों से उत्पन्न नहीं होता है:

जुरान ने सांख्यिकीय गुणवत्ता नियंत्रण के लिए 80/20 सिद्धांत लागू किया। दृष्टिकोण

गुणवत्ता की कमी पैदा करने वाली समस्याओं की पहचान करना उन्हें सबसे महत्वपूर्ण बनाना है- दोषों का 20 प्रतिशत जो 80 प्रतिशत गुणवत्ता की समस्याओं का कारण बनता है जो कम महत्वपूर्ण है। जुरान और डेमिंग दोनों ही 80/20 वाक्यांशों का उपयोग करने के लिए आए, जिसके कुछ दोषों के कारण का निदान किया गया।

एक बार ऑफ-क्वालिटी उत्पाद के 'महत्वपूर्ण कुछ' स्रोतों की पहचान हो जाने के बाद, सभी समस्याओं से निपटने की कोशिश करने के बजाय, इन मुद्दों से निपटने के लिए प्रयास केंद्रित किये गए ।

चूंकि गुणवत्ता आंदोलन गुणवत्ता के नियंत्रण पर तेजी से बढ़ रहा है, इस दृष्टिकोण के माध्यम से कि गुणवत्ता को पहले स्थान पर, सभी ऑपरेटरों द्वारा, और कुल गुणवत्ता प्रबंधन और सॉफ्टवेयर के तेजी से परिष्कृत उपयोग के लिए बनाया जाना चाहिए, 80 / 20 तकनीकें बढ़ी हैं, ताकि आज लगभग सभी गुणवत्ता चिकित्सक 80/20 से परिचित हों। कुछ हालिया संदर्भ उन तरीकों को चित्रित करते हैं जिनमें 80/20 सिद्धांत का उपयोग किया जा रहा है।

राष्ट्रीय उत्पादकता समीक्षा में हाल के एक लेख में, रोनाल्ड जे रिकर्डो पूछते है:

कौन सा अंतराल आपके सबसे रणनीतिक उपभोक्ताओं को प्रतिकूल रूप से प्रभावित करता है? कई अन्य गुणवत्ता की समस्याओं के साथ, पारेतो का कानून यहां भी प्रचलित है: यदि आप अपने गुणवत्ता के अंतराल का सबसे महत्वपूर्ण 20 प्रतिशत का उपाय करते हैं, तो आप लाभ का 80 प्रतिशत पायेंगे। यहाँ सबसे पहले 80 प्रतिशत में आम तौर पर आपके सफल सुधार शामिल हैं।

ग्राहक संतुष्टि और मूल्य पर गुणवत्ता क्रांति का प्रभाव, और व्यक्तिगत फर्मों और वास्तव में पूरे राष्ट्रों की प्रतिस्पर्धी स्थिति पर, थोड़ा ध्यान दिया गया है लेकिन वास्तव में बड़े पैमाने पर है। 80/20 सिद्धांत स्पष्ट रूप से गुणवत्ता क्रांति के लिए 'महत्वपूर्ण कुछ' इनपुट में से एक था। लेकिन 80/20 सिद्धांत का भूमिगत प्रभाव वहां नहीं रुकता है। इसने दूसरी क्रांति में भी महत्वपूर्ण भूमिका निभाई जो आज के वैश्विक उपभोक्ता समाज को बनाने के लिए महत्वपूर्ण था।

दूसरी 80/20 लहर: सूचना क्रांति

1960 के दशक में शुरू हुई सूचना क्रांति ने कार्य आदतों और व्यापार के बड़े इलाकों की दक्षता को पहले ही बदल दिया है। यह संगठनों की प्रकृति को बदलने में मदद करने के लिए जो समाज में आज की प्रमुख शक्ति है 80/20 सिद्धांत सूचना क्रांति का एक प्रमुख सहायक है, जो बुद्धिमानी से अपनी शक्ति को निर्देशित करने में मदद करता है ।

शायद क्योंकि वे गुणवत्ता आंदोलन के करीब थे, सूचना क्रांति के पीछे कंप्यूटिंग और सॉफ्टवेयर पेशेवर आमतौर पर 80/20 सिद्धांत से परिचित थे और इसे बड़े पैमाने पर इस्तेमाल करते थे। 80/20 सिद्धांत का संदर्भ देने वाले कंप्यूटिंग और सॉफ़्टवेयर आलेखों की संख्या के आधार पर निर्णय लेने के लिए, अधिकांश हार्डवेयर और सॉफ्टवेयर डेवलपर इसे अपना दैनिक काम समझते हैं और इसका उपयोग करते हैं

80/20 सिद्धांत की अवधारणाओं का उपयोग करते समय सूचना क्रांति सबसे प्रभावी रही है। यह दो अलग-अलग परियोजना निदेशकों के रूप में प्रमाणित है.:

छोटा सोचो। पहले दिन एनएच डिग्री की योजना न बनाएं। यह निवेश पर वापसी, आमतौर पर 80/20 नियम का पालन करती है: लाभ का 80 प्रतिशत सिस्टम के सबसे सरल 20 प्रतिशत में पाया जाएगा, और अंतिम 20 प्रतिशत लाभ सिस्टम के सबसे जटिल 80 प्रतिशत से आएंगे।

ऐप्पल ने इलेक्ट्रॉनिक आयोजक ऐप्पल न्यूटन संदेश पैड के विकास में 80/20 सिद्धांत का उपयोग किया:

न्यूटन इंजीनियरों ने [80/20] के थोड़े संशोधित संस्करण का लाभ उठाया। उन्होंने पाया कि एक व्यक्ति की शब्दावली का .01 प्रतिशत उन चीजों का 50 प्रतिशत करने के लिए पर्याप्त था जो आप एक छोटे से हैंडहेल्ड कंप्यूटर के साथ करना चाहते हैं

जो लोग सॉफ़्टवेयर लागू करते हैं, उन्हें पता है कि भले ही यह अविश्वसनीय रूप से कुशल है, उपयोग 80/20 पैटर्न का पालन करता है। एक डेवलपर कहता है:

व्यापारिक दुनिया ने 80/20 नियमों का पालन किया है। यह सॉफ्टवेयर के लिए विशेष रूप से सच है, जहां उत्पाद के 80 प्रतिशत उपयोग इसकी क्षमताओं का केवल 20 प्रतिशत का लाभ उठाते हैं। इसका मतलब है कि हम में से अधिकांश जो हम चाहते हैं या जरूरत नहीं है उसके लिए भुगतान करते हैं। आखिरकार सॉफ्टवेयर डेवलपर्स इसे समझने लगते हैं, और कई सट्टेबाजी कर रहे हैं कि मॉडचूलर एप्लिकेशन समस्या का समाधान करेंगे।

सॉफ्टवेयर का डिज़ाइन महत्वपूर्ण है, ताकि सबसे अधिक उपयोग किए जाने वाले कार्यों का उपयोग करना सबसे आसान हो। नई डेटाबेस सेवाओं के लिए एक ही दृष्टिकोण का उपयोग किया जा रहा है:

WordPerfect और अन्य सॉफ़्टवेयर डेवलपर यह कैसे करते हैं? सबसे पहले, वे पहचानते हैं कि ग्राहक अधिकतर समय क्या चाहते हैं और वे इसे कैसे करना चाहते हैं जो पुराना 80/20 नियम है। अच्छे सॉफ्टवेयर डेवलपर्स उच्च-उपयोग कार्यों को सरल और स्वचालित और यथासंभव बनाते हैं। आज की डेटाबेस सेवाओं के लिए इस तरह के

दृष्टिकोण का अनुवाद करने का मतलब हर समय प्रमुख ग्राहक उपयोग को देखना होगा। । । ग्राहक सर्च सर्विस सपोर्ट डेस्क कि कौन सी फाइल चुननी है या फाइल कहां मिल सकती है? अच्छी डिजाइन ऐसी कॉल को मैनेज कर सकती है

सूचना क्रांति को चलाने का लंबा रास्ता है

सूचना क्रांति सबसे विचलित व्यवसाय है। पहले से ही 'लोगों को सूचना शक्ति' की घटना ने फ्रंट लाइन श्रमिकों और तकनीशियनों को ज्ञान और अधिकार दिया है, और अक्सर मध्यम प्रबंधन की नौकरियां जिन्हें पहले स्वामित्व ज्ञान से संरक्षित किया गया था को लगभग खत्म कर दिया है । सूचना क्रांति ने भौतिक रूप से निगमों को विकेन्द्रीकृत किया है: फोन, फैक्स, पीसी, मॉडेम और इन प्रौद्योगिकियों की बढ़ती कमी और गतिशीलता ने कॉर्पोरेट महलों की शक्ति को नष्ट कर दिया है । आखिरकार, सूचना क्रांति प्रबंधन के पेशे को नष्ट करने में मदद करेगी, इस प्रकार निगमों में अपने प्रमुख ग्राहकों के लिए 'कर्ताओं' द्वारा बहुत अधिक प्रत्यक्ष मूल्य निर्माण को सक्षम करने में मदद मिलेगी . जितना तेज़ हम इसका उपयोग कर रहे हैं इस स्वचालित जानकारी का मूल्य तेजी से बढ़ रहा है, इस शक्ति का 80/20 सिद्धांत लागू करने में प्रभावी ढंग से उपयोग करने की कुंजी, अब और भविष्य में, चुनिंदाता में निहित है:

80/20 सिद्धांत अभी भी सबसे अच्छा बिज़नस सीक्रेट है

80/20 सिद्धांत किसी भी उद्योग और किसी संगठन, किसी संगठन के भीतर कोई भी कार्य और किसी भी व्यक्तिगत नौकरी के लिए लाभप्रद रूप से लागू किया जा सकता है। 80/20 सिद्धांत मुख्य कार्यकारी, लाइन प्रबंधकों, कार्यात्मक विशेषज्ञों और किसी भी ज्ञान कार्यकर्ता को निम्नतम स्तर या नवीनतम प्रशिक्षु तक मदद कर सकता है। और यद्यपि इसके उपयोग कई गुना हैं, एक अंतर्निहित, एकजुट तर्क है जो बताता है कि 80/20 सिद्धांत क्यों काम करता है और इतना मूल्यवान है।

80/20 सिद्धांत व्यवसाय में क्यों काम करता है

व्यापार के लिए लागू 80/20 सिद्धांत में एक महत्वपूर्ण विषय है- संपत्तियों और प्रयासों के कम से कम व्यय के साथ सबसे अधिक पैसा उत्पन्न करना। उन्नीसवीं और शुरुआती बीसवीं सदी के शास्त्रीय अर्थशास्त्री ने आर्थिक संतुलन और उस फर्म का एक सिद्धांत विकसित किया जिसने तब से सोच पर प्रभुत्व बना लिया है। सिद्धांत बताता है कि पूर्ण प्रतिस्पर्धा फर्मों के तहत अतिरिक्त रिटर्न नहीं मिलता है, और लाभप्रदता या तो शून्य या पूंजी की 'सामान्य' लागत होती है, जिसे बाद में आमतौर पर मामूली ब्याज शुल्क द्वारा परिभाषित किया जाता है। सिद्धांत आंतरिक रूप से संगत है और इसमें एकमात्र दोष है कि इसे किसी भी तरह की वास्तविक आर्थिक गतिविधि पर लागू नहीं किया जा सकता है, और विशेष रूप से किसी भी व्यक्तिगत फर्म के संचालन के लिए भी नहीं।

फर्म का 80/20 सिद्धांत

सही प्रतिस्पर्धा के सिद्धांत के विपरीत, फर्म का 80/20 सिद्धांत दोनों सत्यापित करने योग्य है और कार्रवाई के लिए एक गाइड के रूप में सहायक है। फर्म का 80/20 सिद्धांत इस प्रकार है:

-किसी भी बाजार में, कुछ आपूर्तिकर्ता ग्राहकों की जरूरतों को पूरा करने के लिए दूसरों की तुलना में बेहतर होंगे। इन आपूर्तिकर्ताओं को उच्चतम मूल्य प्राप्तियां और उच्चतम बाजार शेयर भी प्राप्त होंगे।

-किसी भी बाजार में, कुछ आपूर्तिकर्ताओं राजस्व के सापेक्ष मिनी-माइकिंग व्यय पर दूसरों की तुलना में बेहतर होंगे। दूसरे शब्दों में, समकक्ष आउटपुट और पुनरीक्षण के लिए, इन आपूर्तिकर्ताओं के उत्पादों को अन्य आपूर्तिकर्ताओं से कम खर्च होंगे; या, वैकल्पिक रूप से, वे कम व्यय के साथ समकक्ष आउटपुट उत्पन्न करने में सक्षम होंगे।

-कुछ आपूर्तिकर्ता दूसरों की तुलना में अधिक उच्च अधिशेष उत्पन्न करेंगे। उच्च sur-pluses के परिणामस्वरूप निम्न में से एक या अधिक परिणाम होंगे: (1) उत्पाद और सेवा में अधिक पुनर्निवेश, ग्राहकों को अधिक श्रेष्ठता का उत्पादन; (2) अधिक बिक्री और विपणन प्रयास, और / या अन्य फर्मों के टेकओवर के माध्यम से बाजार हिस्सेदारी हासिल करने में निवेश; (3) कर्मचारियों को उच्च रिटर्न, जो बाजार में सबसे अच्छे लोगों को बनाए रखने और आकर्षित करने का असर पड़ेगा; और / या (4) शेयर धारकों को उच्च रिटर्न, जो शेयर की कीमतें बढ़ाने और पूंजी की लागत को कम करने, निवेश को सुविधाजनक बनाने और / या टेकओवर

समय के साथ, बाजार का 80 प्रतिशत 20 प्रतिशत या आपूर्तिकर्ताओं के कम से कम आपूर्ति करेगा, जो आम तौर पर अधिक लाभदायक भी होंगे।

इस बिंदु पर यह संभव है कि बाजार संरचना एक संतुलन तक पहुंच सके, हालांकि यह अर्थशास्त्री के पूर्ण प्रतिस्पर्धा मॉडल के उस संतुलन का एक बहुत ही अलग प्रकार होगा। 80/20 समतोल में, कुछ आपूर्तिकर्ताओं, सबसे बड़े, ग्राहकों को पैसे के लिए बेहतर मूल्य प्रदान करेंगे और छोटे प्रतिद्वंद्वियों की तुलना में अधिक मुनाफा कमाएंगे। सही प्रतिस्पर्धा के सिद्धांत के अनुसार असंभव होने के बावजूद, यह वास्तविक जीवन में अक्सर मनाया जाता है।

लेकिन असली दुनिया आम तौर पर एक शांत संतुलन में लंबे समय तक आराम नहीं करती है। जल्द या बाद में, प्रतियोगियों के नवाचारों के कारण बाजार संरचना में हमेशा परिवर्तन होते हैं

-मौजूदा आपूर्तिकर्ताओं और नए आपूर्तिकर्ताओं दोनों एक ही बाजार एक 'बाजार खंड' के एक छोटे लेकिन रक्षात्मक हिस्से का एक बड़ा हिस्सा नवाचार और प्राप्त करने की

तलाश करेंगे। इस प्रकार का सेगमेंटेशन विशेष प्रकार के ग्राहक के लिए आदर्श रूप से उपयुक्त एक अधिक विशेष उत्पाद या सेवा प्रदान करके संभव है। समय के साथ, बाजारों में अधिक बाजार खंड शामिल होंगे।

इन खंडों में से प्रत्येक के भीतर, प्रतियोगिता का 80/20 कानून संचालित होगा। प्रत्येक विशेषज्ञ खंड में नेता या तो उस सेगमेंट या उद्योग के सामान्यीकृतों में बड़े पैमाने पर या विशेष रूप से काम कर रहे फर्म हो सकते हैं, लेकिन प्रयासों के सबसे कम व्यय के साथ सबसे बड़ा राजस्व प्राप्त करने पर, प्रत्येक सेगमेंट में उनकी सफलता निर्भर होगी। प्रत्येक सेगमेंट में, कुछ कंपनियां ऐसा करने में दूसरों की तुलना में काफी बेहतर होंगी, और परिणामस्वरूप सेगमेंट मार्केट शेयर जमा कर पाएंगे।

कोई बड़ी फर्म बड़ी संख्या में ग्राहक / उत्पाद संयोजनों में बड़ी संख्या में सेगमेंट में काम करेगी, जहां प्रयास के सापेक्ष राजस्व को अधिकतम करने के लिए एक अलग सूत्र की आवश्यकता होती है, और / या जहां विभिन्न प्रतिस्पर्धियों को पूरा किया जाता है। इनमें से कुछ सेगमेंट में, व्यक्तिगत बड़ी फर्म बड़े अधिशेष उत्पन्न करेगी, और अन्य खंडों में बहुत कम अधिशेष भी होंगे। इसलिए यह सच साबित होगा कि 80 प्रतिशत से अधिक अधिशेष या लाभ 20 प्रतिशत सेगमेंट और 20 प्रतिशत ग्राहकों और 20 प्रतिशत उत्पादों द्वारा उत्पन्न किए जाते हैं। सबसे अधिक लाभदायक सेगमेंट वे होंगे जहां फर्म उच्चतम बाजार शेयरों का आनंद लेती है, और जहां फर्म के सबसे वफादार ग्राहक होते हैं ।

किसी भी फर्म के भीतर, प्रकृति और मानव प्रयास पर निर्भर सभी संस्थाओं के साथ, इनपुट और आउटपुट, प्रयास और इनाम के बीच असंतुलन के बीच असमानता होने की संभावना है। बाहरी रूप से, यह इस तथ्य में परिलक्षित होता है कि कुछ बाजार, उत्पाद और ग्राहक दूसरों की तुलना में अधिक लाभदायक होते हैं। आंतरिक रूप से, वही सिद्धांत इस तथ्य से प्रतिबिंबित होता है कि कुछ संसाधन, चाहे वे लोग, कारखानों, मशीनें या क्रमिक क्रमशः हों, अन्य संसाधनों की तुलना में उनकी लागत के सापेक्ष बहुत अधिक मूल्य उत्पन्न करेंगे। अगर हम इसे मापने में सक्षम थे, हम पाएंगे कि कुछ लोग एक बहुत बड़ा अधिशेष उत्पन्न करते हैं, जबकि कई लोग एक छोटा अधिशेष या घाटा उत्पन्न करते हैं। फर्म जो सबसे बड़े अधिशेष उत्पन्न करती हैं, उनमें प्रति कर्मचारी उच्चतम औसत अधिशेष होता है, लेकिन सभी कंपनियों में प्रत्येक कर्मचारी द्वारा उत्पन्न वास्तविक अधिशेष बहुत असमान होता है: अधिशेष का 80 प्रतिशत आमतौर पर 20 प्रतिशत कर्मचारियों द्वारा उत्पन्न होता है

फर्म के भीतर संसाधनों के एकत्रीकरण के निम्नतम स्तर पर, उदाहरण के लिए एक व्यक्तिगत कर्मचारी, बनाए गए मूल्य का 80 प्रतिशत एक छोटे से हिस्से में उत्पन्न होने की संभावना है, उस समय के लगभग 20 प्रतिशत, परिस्थितियों के संयोजन के माध्यम से व्यक्तिगत विशेषताओं और कार्य की सटीक प्रकृति सहित, कर्मचारी कई बार अपने सामान्य स्तर की प्रभावशीलता का संचालन कर रहा है।

इसलिए असमान प्रयास और वापसी के सिद्धांत व्यवसाय के सभी स्तरों पर काम करते हैं: बाजार, बाजार खंड, उत्पाद, ग्राहक, विभाग और कर्मचारी। यह एक सांसारिक संतुलन की बजाय संतुलन की कमी है, जो सभी आर्थिक गतिविधियों को दर्शाता है। स्पष्ट रूप से छोटे मतभेद बड़े परिणाम पैदा करते हैं। 50% की बिक्री अंतर और 100 प्रतिशत का लाभ अंतर उत्पन्न करने के लिए एक उत्पाद प्रतिस्पर्धी उत्पाद की तुलना में केवल 10 प्रतिशत बेहतर मूल्य होना चाहिए।

तीन कार्य प्रभाव

पहला फर्मों के 80/20 सिद्धांतों का एक निहितार्थ यह है कि सफल कंपनियां बाजारों में काम करती हैं जहां कम से कम प्रयास के साथ उस फर्म के लिए उच्चतम राजस्व उत्पन्न करना संभव है। मौद्रिक मुनाफे के सापेक्ष यह बिल्कुल सही होगा; जो अपेक्षाकृत, प्रतिस्पर्धा के संबंध में, है। एक फर्म को तब तक सफल नहीं माना जा सकता जब तक कि इसमें उच्च पूर्ण अधिशेष यानि परंपरागत शब्दों में, निवेश पर उच्च रिटर्न और इसके प्रतिस्पर्धियों यानि उच्च मार्जिन से अधिक अधिशेष न हो।

दूसरा सभी फर्मों के लिए व्यावहारिक निहितार्थ यह है कि आमतौर पर उन बड़े बाजारों और ग्राहक खंडों पर ध्यान केंद्रित करके आर्थिक अधिशेष को बढ़ाने में हमेशा संभव है, जहां सबसे बड़ा अधिशेष वर्तमान में उत्पन्न हो रहा है। यह हमेशा अधिशेष उत्पन्न करने वाले सेगमेंट में संसाधनों की पुनर्वितरण को इंगित करेगा, और आम तौर पर संसाधन और व्यय के कुल स्तर सादे शब्दों, कम कर्मचारियों और अन्य लागतों में कमी का संकेत देगा।

फर्म शायद ही कभी उच्चतम स्तर के अधिशेष तक पहुंच पाती हैं, जिसे वे प्राप्त कर सकते हैं, या इसके आस-पास कहीं भी, क्योंकि प्रबंधक अक्सर अधिशेष की संभावना से अवगत नहीं होते हैं और क्योंकि वे अक्सर असाधारण रूप से लाभप्रद लोगों की बजाय बड़ी कंपनियों को चलाना पसंद करते हैं।

और तीसरा अनुशासन यह है कि प्रत्येक निगम के लिए फर्म के भीतर उत्पादन और इनाम की असमानता को कम करके अधिशेष के स्तर को बढ़ाने में संभव है। यह फर्म के कुछ हिस्सों जैसे लोगों, कारखानों, बिक्री कार्यालयों, ओवरहेड इकाइयों, देशों की पहचान करके किया जा सकता है जो उच्चतम अधिशेष उत्पन्न करते हैं और इन्हें मजबूत करते हैं, जिससे उन्हें अधिक शक्ति और संसाधन मिलते हैं; और, इसके विपरीत, कम या नकारात्मक अधिशेष उत्पन्न करने वाले संसाधनों की पहचान करना, नाटकीय सुधारों को सुविधाजनक बनाना, और यदि ये आने वाले नहीं हैं, तो इन संसाधनों पर व्यय को रोकना।

ये सिद्धांत फर्म के उपयोगी 80/20 सिद्धांत का गठन करते हैं, लेकिन उनकी बहुत कठोर या निर्धारक रूप से व्याख्या नहीं किया जाना चाहिए। सिद्धांत काम करते हैं क्योंकि वे

प्रकृति में रिश्ते का प्रतिबिंब हैं, जो नियमितता और अनियमितता के क्रम और विकार का एक जटिल मिश्रण हैं।

80/20 सिद्धांत से 'अनियमित' अंतर्दृष्टि की तलाश करें

80/20 संबंधों को चलाने के लिए तरलता को समझने की कोशिश करना महत्वपूर्ण है। जब तक आप इसकी सराहना न करें, आप 80/20 सिद्धांत को भी कठोर समझेंगे और इसकी पूरी क्षमता का फायदा उठाने में विफल रहेगें।

दुनिया छोटे कारणों से भरी हुयी है, ये जब संयुक्त हो, तो महत्वपूर्ण परिणाम मिल सकते हैं। दूध के एक सॉस पैन के बारे में सोचें, जब इसे एक निश्चित तापमान पर गरम किया जाता है, तो अचानक इसके रूप में बदलाव आ जाता है, और इसमें बुलबुले उठने शुरू हो जाते है। एक पल आपके पास गर्म दूध का अच्छा, व्यवस्थित पैन है; अगली पल आप या तो एक कैप्चिनो बना सकते हैं या, यदि आपने बहुत देर कर दी हैं, तो आपको स्टोव के ऊपर एक बड़ी गड़बड़ नजर आएगी । चीजें व्यवसाय में थोड़ी अधिक समय लेती हैं, लेकिन एक वर्ष में आप एक उत्कृष्ट और बहुत लाभदायक आईबीएम कंप्यूटर उद्योग पर हावी हो सकते हैं और, लंबे समय से पहले, छोटे कारणों के संयोजन से विनाश से बचा जा सकता है.

क्रिएटिव सिस्टम संतुलन से दूर काम करते हैं। कारण और प्रभाव, इनपुट और आउटपुट, एक गैर-रैखिक तरीके से संचालित होते हैं। आप आमतौर पर इनमें जो भी डालते हैं उसे वापस नहीं लेते हैं; आप कभी-कभी बहुत कम काम कर सकते हैं और इससे कभी-कभी बहुत अधिक परिणाम मिलता है। एक व्यापार प्रणाली में प्रमुख परिवर्तन स्पष्ट रूप से महत्वहीन कारणों से प्रवाहित हो सकते हैं। किसी भी समय, समान संरचना, कौशल और समर्पण के, लोग छोटे संरचनात्मक मतभेदों के परिणामस्वरूप काफी असमान परिणाम उत्पन्न कर सकते हैं। घटनाओं की भविष्यवाणी नहीं की जा सकती है, हालांकि अनुमानित पैटर्न पुनरावृत्ति करते हैं।

अपनी भाग्यरेखा की पहचान करें

नियंत्रण असंभव है, लेकिन घटनाओं को प्रभावित करना संभव है और शायद इससे भी महत्वपूर्ण बात यह है कि अनियमितताओं का पता लगाना और उनसे लाभ लेना संभव है। 80/20 सिद्धांत का उपयोग करने की कला यह जानना है कि किस तरह वास्तविकता का काम वर्तमान में चल रहा है उससे कितना सम्भव फायदा उठाया जा सकता है।

कल्पना कीजिए कि आप एक क्रेजी कैसीनो में हैं, जो असंतुलित रूले पहियों से भरे हुए हैं। सभी संख्याएं 35 से 1 पर भुगतान करती हैं, लेकिन अलग-अलग संख्याएं अलग-अलग तालिकाओं में अक्सर कम होती हैं। एक में, संख्या पांच बीस में एक बार आता है, दूसरी मेज पर यह केवल पचास में एक बार आता है। यदि आप सही तालिका में सही

संख्या वापस पाते हैं, तो आप एक भाग्य बना सकते हैं। यदि आप एक टेबल पर नंबर पांच का समर्थन करते रहें, जहां यह पचास में एक बार आता है, तो आपका पैसा गायब हो जाएगा, भले ही आपका शुरुआती बैंक खाता कितना ही भरा क्यों न हो।

यदि आप यह पहचान सकते हैं कि आपकी फर्म कहां से आगे बढ़ रही है, तो आप हिस्सेदार बना सकते हैं या खत्म कर सकते हैं। इसी तरह, आप एक काम और कर सकते हैं कि यदि आपकी फर्म निवेश से कम कमाई कर रही है या घाटे में जा रही है, तो आप अपने नुकसान को काट या घटा सकते हैं।

इस संदर्भ में, 'कहां' कुछ भी हो सकता है। यह एक उत्पाद, बाजार, ग्राहक या ग्राहक का प्रकार, एक तकनीक, वितरण का एक चैनल, एक विभाग या विभाजन, एक देश, एक प्रकार का लेनदेन या एक कर्मचारी, कर्मचारी या टीम का प्रकार हो सकता है। गेम उन स्थानों को स्पॉट करना है जहां आप बेहतरीन अधिशेष बना रहे हैं और उन्हें अधिकतम कर सकते हैं; और उन स्थानों की पहचान करें जहां आप खो रहे हैं और तुरंत बाहर निकलें।

हमें कारणों और प्रभाव, नियमित संबंधों, रिटर्न के औसत स्तर, सही प्रतिस्पर्धा और अनुमानित परिणामों के संदर्भ में सोचने के लिए प्रशिक्षित किया गया है। यह असली दुनिया नहीं है। असली दुनिया में प्रभाव का द्रव्यमान होता है, जहां कारण और प्रभाव धुंधला होता है, और जहां जटिल प्रतिक्रिया इनपुट को विकृत करती है; जहां संतुलन अक्सर भ्रमित रहे है; जहां दोहराए गए लेकिन अनियमित प्रदर्शन के पैटर्न हैं; जहां फर्म कभी भी टॉप पर मुकाबला करने और भेदभाव से समृद्ध नहीं होते; और जहां कुछ पसंदीदा फर्में उच्च रिटर्न के लिए बाजार के एक कोने में सक्षम होती हैं।

इस रोशनी में देखा गया है, बड़ी कंपनियां अविश्वसनीय रूप से जटिल हैं और लगातार गठबंधन बदल रही हैं, जिनमें से कुछ प्रकृति के साथ जा रही हैं और एक भाग्य बना रही हैं, जबकि अन्य इसके खिलाफ जा रहे हैं और भारी नुकसान उठा रहे हैं। यह सब वास्तविकता को विचलित करने और लेखांकन प्रणालियों के शांत, औसत और अत्यधिक विकृत प्रभावों से हमारी अक्षमता से अस्पष्ट है। 80/20 सिद्धांत प्रचलित है लेकिन काफी हद तक अप्रसन्न भी है। हमें आम तौर पर व्यवसाय में देखने की इजाजत दी जाती है, जो होता है उसका शुद्ध प्रभाव होता है, जिसका मतलब पूरी तस्वीर नहीं है। सतह के नीचे सकारात्मक और नकारात्मक इनपुट होते हैं जो प्रभाव उत्पन्न करने के लिए गठबंधन करते हैं जो हम सतह के ऊपर देख सकते हैं। 80/20 सिद्धांत सबसे उपयोगी होता है जब हम सतह के नीचे सभी ताकतों की पहचान कर सकते हैं, ताकि हम नकारात्मक प्रभावों को रोक सकें और सबसे अधिक उत्पादक शक्तियों को अधिकतम शक्ति दे सकें।

मुनाफा बढ़ाने के लिए कंपनियां 80/20 सिद्धांत का उपयोग कैसे कर सकती हैं

इतिहास, दर्शन और सिद्धांत का पर्याप्त! अब हम गियर को बेहद व्यावहारिक रूप से बदलते हैं। कोई भी व्यक्तिगत व्यवसाय 80/20 सिद्धांत के व्यावहारिक अनुप्रयोग के माध्यम से अत्यधिक लाभ प्राप्त कर सकता है। यह आपको दिखाने का समय है कि कैसे।

अध्याय 4 से 7 80/20 सिद्धांत के माध्यम से लाभ बढ़ाने के सबसे महत्वपूर्ण तरीकों में शामिल है। अध्याय 8 पुस्तक के भाग दो को बंद करता है यह 80/20 को एम्बेड करने के संकेतों के साथ अपने व्यापार जीवन में सोचने के संकेत देता है, ताकि आप सहकर्मियों और प्रतिस्पर्धियों से समान रूप से लाभ कमा सकें।

हम अगले अध्याय में किसी भी फर्म में 80/20 सिद्धांत के सबसे महत्वपूर्ण उपयोग से शुरू करेंगे: जहां आप वास्तव में मुनाफा कमा रहे हैं और वह उतना ही महत्वपूर्ण है, जहां आप वास्तव में पैसे खो रहे हैं। प्रत्येक व्यवसायी व्यक्ति सोचता है कि वे इसे पहले से जानते हैं, और लगभग सभी गलत हैं। अगर उनके पास सही तस्वीर हो, तो उनका पूरा कारोबार बदल जाएगा।

अध्याय 4 – आपकी रणनीति गलत क्यों है

जब तक आप अपनी रणनीति को पुनर्निर्देशित करने के लिए 80/20 सिद्धांत का उपयोग नहीं करते हैं, आप निश्चित रूप से सुनिश्चित हो सकते हैं कि रणनीति त्रुटिपूर्ण है। आपके पास लगभग निश्चित रूप से, इस बात की स्पस्ट तस्वीर नहीं है कि आप अपना ज्यादातर पैसा कहाँ से बनाते है व कहाँ पर खोते है। यह लगभग अपरिहार्य है कि आप बहुत से लोगों के लिए बहुत सी चीजें कर रहे हैं।

व्यापार रणनीति का भव्य और व्यापक अवलोकन नहीं होना चाहिए। इसे अंडरव्यू की तरह देखना चाहिए, यह उपरी तौर पर देखने की बजाए आंतरिक तस्वीर स्पस्ट करता है। एक उपयोगी व्यापार रणनीति अपनाने के लिए, आपको अपने व्यापार के विभिन्न हिस्सों को विशेष रूप से उनकी लाभप्रदता और नकदी उत्पादन पर ध्यान से देखना होगा।

जब तक कि आपकी फर्म बहुत छोटी और सरल हो, यह लगभग निश्चित रूप से सच है कि आप अपनी गतिविधि का 20 प्रतिशत और अपने राजस्व का 20 प्रतिशत में अपने मुनाफे का कम से कम 80 प्रतिशत नकदी बनाते हैं। इसमें महत्वपूर्ण यह है कि 20 प्रतिशत पर हमें ज्यादा काम करना चाहिए।

आप सबसे ज्यादा पैसा कहां बना रहे हैं?

आप पहचानें कि आपके व्यवसाय के कौन से हिस्से बहुत अधिक रिटर्न दे रहे हैं। ऐसा करने के लिए हम व्यवसाय की विभिन्न श्रेणियों द्वारा 80/20 लाभ का विश्लेषण करेंगे:

उत्पाद या उत्पाद समूह / प्रकार द्वारा

ग्राहक या ग्राहक समूह / प्रकार द्वारा

किसी भी अन्य विभाजन द्वारा जो आपके व्यवसाय के लिए प्रासंगिक प्रतीत होता है जिसके लिए आपके पास डेटा है; उदाहरण के लिए भौगोलिक क्षेत्र या वितरण चैनल द्वारा

प्रतिस्पर्धी सेगमेंट द्वारा

उत्पादों के साथ शुरू करो। आपके व्यापार में निश्चित रूप से उत्पाद या उत्पाद समूह द्वारा जानकारी होगी। प्रत्येक के लिए, पिछली अवधि, महीने, तिमाही या वर्ष (बिक्री का सबसे विश्वसनीय है) पर बिक्री देखें और सभी लागत आवंटित करने के बाद लाभप्रदता का काम करें।

प्रत्येक श्रेणी की ओवरहेड लागत लें और इसे प्रत्येक उत्पाद समूह में आवंटित करें।

यह सभी लागतों के लिए करें, फिर परिणामों को देखें।

आम तौर पर कारोबार के अल्पसंख्यक संख्या का प्रतिनिधित्व करने वाले कुछ उत्पाद बहुत लाभदायक होते हैं; ज्यादातर उत्पाद मामूली या मामूली रूप से लाभदायक होते हैं; और जब आप सभी लागत आवंटित करते हैं तो कुछ वास्तव में बड़े नुकसान कर रहे हैं।

ग्राहक लाभप्रदता के बारे में क्या?

उत्पादों के बाद, ग्राहकों को देखने के लिए आगे बढ़ें। विश्लेषण दोहराएं, लेकिन प्रत्येक ग्राहक या ग्राहक समूह द्वारा कुल खरीदारियों को देखें। कुछ ग्राहक उच्च कीमतों का भुगतान करते हैं लेकिन सेवा प्रदान करने के लिए उच्च लागत उत्पन होती है: ये अक्सर छोटे ग्राहक होते हैं। बहुत बड़े ग्राहकों को एक ही उत्पाद के साथ बड़ी

मात्रा में निपटना आसान हो सकता है, लेकिन कीमत पर आपको गिरावट आती है। कभी-कभी ये मतभेद शेष होते हैं, लेकिन अक्सर वे नहीं करते हैं।

सेगमेंटेशन लाभप्रदता को समझने और चलाने की कुंजी है

अपने व्यापार की लाभप्रदता की जांच करने का सबसे अच्छा तरीका प्रतिस्पर्धी सेगमेंट विभाजन कर सकते है। उत्पाद, ग्राहक या किसी अन्य प्रासंगिक विभाजन द्वारा विश्लेषण आमतौर पर बहुत मूल्यवान होते हैं, सबसे बड़ी अंतर्दृष्टि ग्राहकों और उत्पादों के संयोजन से आपके सबसे महत्वपूर्ण प्रतिस्पर्धियों के संदर्भ में परिभाषित व्यवसाय में आती है। यद्यपि यह उतना मुश्किल नहीं है जितना यह सुनाई दे सकता है, बहुत कम संगठन इस तरह से अपना कारोबार को विभाजित करते हैं, इसलिए एक छोटा सा विस्तार आवश्यक है।

प्रतिस्पर्धी सेगमेंट क्या है?

एक प्रतिस्पर्धी सेगमेंट आपके व्यवसाय का एक हिस्सा है जहां आप एक अलग प्रतियोगी या विभिन्न प्रतिस्पर्धी गतिशीलता का सामना करते हैं।

अपने व्यवसाय का कोई भी हिस्सा लें जो आपके दिमाग में आता है: एक उत्पाद, ग्राहक, ग्राहक प्रकार को बेची जाने वाली उत्पाद लाइन, या आपके लिए महत्वपूर्ण कोई अन्य विभाजन (उदाहरण के लिए, आप सलाहकार एम एंड ए काम के बारे में सोच सकते हैं)। अब अपने आप से दो सरल प्रश्न पूछें:

1 क्या आप बाकी के मुकाबले अपने व्यापार के इस हिस्से में एक अलग मुख्य प्रतिद्वंद्वी का सामना कर रहे हैं? यदि उत्तर हाँ है, तो व्यवसाय का वह हिस्सा एक अलग प्रतिस्पर्धी खंड या केवल लघु खंड है।

यदि आप एक विशेषज्ञ प्रतिद्वंद्वी के खिलाफ हैं, तो आपकी लाभप्रदता जीत आपके उत्पाद और उनके खिलाफ सेवा के संपर्क पर निर्भर करती है। उपभोक्ता कौन सा पसंद करते हैं? और आपके प्रतिद्वंद्वी के सापेक्ष उत्पाद या सेवा देने के लिए आपकी कुल लागत क्या है? आपकी लाभप्रदता आपके प्रतिद्वंद्वी द्वारा किसी और चीज के अनुसार उतनी ही निर्धारित होगी।

इसलिए अपने प्रतिद्वंद्वी को हराया जाएगा या इसके साथ मिलकर इसके लिए एक रणनीति निर्धारित करने के लिए, अपने व्यापार के इस क्षेत्र को अलग-अलग सोचने के लिए समझदारी है। यह लाभप्रदता को अलग-अलग देखने के लिए निश्चित रूप से समझदार है: आपको आश्चर्य हो सकता है। लेकिन यहां तक कि यदि आपके व्यवसाय का वह हिस्सा आपके व्यवसाय के दूसरे हिस्से के समान प्रतिस्पर्धा करने वाला है उदाहरण के लिए, उत्पाद ए में आपका मुख्य प्रतिद्वंद्वी उत्पाद बी जैसा ही है, तो आपको एक और

प्रश्न पूछने की आवश्यकता है।

2 क्या आप और आपके प्रतिद्वंद्वी के पास दो क्षेत्रों में बिक्री या बाजार हिस्सेदारी का अनुपात समान है, या वे एक क्षेत्र में अपेक्षाकृत मजबूत हैं और आप दूसरे में अपेक्षाकृत मजबूत हैं?

उदाहरण के लिए, यदि आपके पास उत्पाद ए में 20 प्रतिशत बाजार हिस्सेदारी है और सबसे बड़ा प्रतिद्वंद्वी 40 प्रतिशत है, क्या यह उत्पाद बी में समान अनुपात है: क्या वे आपके जितने बड़े हैं? यदि आपके पास उत्पाद बी में 15 प्रतिशत बाजार हिस्सेदारी है लेकिन आपके प्रतिद्वंद्वी के पास केवल 10 प्रतिशत है, तो दोनों उत्पादों में एक अलग सापेक्ष प्रतिस्पर्धी स्थिति है।

इसके लिए असली कारण ये होंगे। उपभोक्ता उत्पाद बी में आपका ब्रांड पसंद कर सकते हैं लेकिन आपके प्रतिद्वंद्वी उत्पाद ए में संभवत: प्रतिस्पर्धी को उत्पाद बी में क्या होता है इसके बारे में ज्यादा परवाह नहीं है। शायद आप उत्पाद बी में कुशल और मूल्य प्रतिस्पर्धी हैं जबकि रिवर्स उत्पाद ए में सत्य है। इस चरण में आपको कारणों को जानने की आवश्यकता नहीं है। आपको बस इतना करना है कि, हालांकि आप एक ही प्रतियोगी का सामना करते हैं, लेकिन दोनों क्षेत्रों में लाभ का संतुलन अलग है। इसलिए वे अलग सेगमेंट हैं और शायद अलग लाभप्रदता प्रदर्शित करेंगे

प्रतिद्वंद्वियों के बारे में सोचकर आपको सीधे प्रमुख व्यापार विभाजन पर ध्यान देना चाहिए

एक पारंपरिक व्यापार परिभाषा, जैसे उत्पाद या आपके संगठन के विभिन्न हिस्सों से आउटपुट के साथ शुरू करने के बजाय, प्रतिस्पर्धी सेगमेंट के बारे में सोचने से आप सीधे अपने व्यापार के बारे में सोचने और इसके सबसे महत्वपूर्ण तरीके से आगे बढ़ते हैं।

80/20 भविष्य के लिए एक गाइड के रूप में – अपनी फर्म को एक अलग जानवर की तरह विकसित करना

हमने मौजूदा व्यापार खंडों की हमारी रणनीतिक समीक्षा का निष्कर्ष निकाला है, जहां 80/20 लाभ विश्लेषण के साथ शुरू करने की सलाह दी जाती है। जैसा कि हमने देखा है, ये विश्लेषण खंड रणनीति पर पहुंचने में अनिवार्य हैं। लेकिन हमने अभी भी रणनीति में 80/20 सिद्धांत के उपयोग को लागू करने के किसी भी माध्यम से नहीं किया है। सिद्धांत आपके व्यापार के लिए अगली छलांग को आगे बढ़ाने में भारी मूल्य का भी है।

हम मानते हैं कि हमारे संगठन, और हमारे उद्योग, वे कर सकते हैं जो दुसरे सबसे अच्छा कर रहे हैं। हमें लगता है कि हमारी व्यावसायिक दुनिया अत्यधिक प्रतिस्पर्धी है और कुछ प्रकार के संतुलन या अंत-खेल तक पहुंच गई है। लेकिन सच्चाई से आगे कुछ भी नहीं हो सकता है!

इसे दोबारा शुरू करना बेहतर होगा क्योकि आपका उद्योग खराब हो गया है और ग्राहकों को जो कुछ भी चाहिए, उसे प्रदान करने के लिए और अधिक प्रभावी ढंग से इसे संरचित किया जा सकता है। और जहां तक आपका संगठन चिंतित है, आपकी महत्वाकांक्षा इसे अगले दशक में बदलने के लिए हो सकती है, ताकि 10 साल के समय में आपके लोग वापस देखेंगे, अपने सिर को हिलाएं और एक-दूसरे से कहें: 'मैं विश्वास नहीं कर सकता हम इस तरह से काम करते थे। हमें पागल होना चाहिए! '

इनोवेशन खेल का नाम है: यह भविष्य के प्रतिस्पर्धी लाभ के लिए बिल्कुल महत्वपूर्ण है। हमें लगता है कि इनोवेशन मुश्किल है, लेकिन 80/20 सिद्धांत इनोवेशन के रचनात्मक उपयोग के साथ दोनों आसान और मजेदार हो सकते हैं! उदाहरण के लिए, निम्नलिखित विचारों पर विचार करें:

1. सभी उद्योगों द्वारा किए गए मुनाफे का 80 प्रतिशत उद्योगों का 20 प्रतिशत बना है। सबसे लाभदायक उद्योगों की एक सूची बनाएं जिन्हें आप जानते हैं-जैसे फ़ार्मास्यूटिकल्स या परामर्श-और पूछें कि आपका उद्योग इनके जैसा क्यों नहीं हो सकता है।
2. किसी भी उद्योग में किए गए लाभ का 80 प्रतिशत फर्मों द्वारा 20 प्रतिशत किया जाता है। यदि आप इनमें से एक नहीं हैं, तो वे सही क्या कर रहे हैं कि जिसे आप नहीं कर रहे हैं?
3. ग्राहकों द्वारा अनुमानित मूल्य का 80 प्रतिशत संगठन जो करता है उसका 20 प्रतिशत से संबंधित है। आपके मामले में 20 प्रतिशत क्या है? आप जिसे और अधिक करने से रोक रहे हैं? जो आपको 20 प्रतिशत के एक और अधिक एक्सट्रीम वर्जन 'बनाने' से रोक रहा है?
4. एक उद्योग जो 80 प्रतिशत अपने ग्राहकों को लाभ का 20 प्रतिशत से अधिक नहीं देता है। वह 80 प्रतिशत क्या है? इसे खत्म क्यों नहीं किया जा सकता? उदाहरण के लिए, यदि आप बैंकर हैं, तो आपके पास शाखाएं क्यों हैं? यदि आप सेवाएं प्रदान करते हैं, तो टेलीफोन और व्यक्तिगत कंप्यूटर के माध्यम से अपने प्रावधान को व्यवस्थित क्यों न करें? स्व-सेवा के साथ, जहां कम बेहतर हो सकता है? क्या ग्राहक कुछ सेवाएं प्रदान करने में व्यस्त हो सकता है?
5. किसी भी उत्पाद या सेवा से लाभ का 80 प्रतिशत लागत के 20 प्रतिशत पर प्रदान किया जा सकता है। कई उपभोक्ता बहुत सस्ते उत्पाद खरीदेंगे। क्या कोई इसे आपके उद्योग में प्रदान कर रहा है?
6. किसी भी उद्योग के मुनाफे का 80 प्रतिशत अपने क्यूसर्स के 20 फीसदी से आता है। क्या आपके पास इनमें से अधिकतर हिस्सा है? यदि नहीं, तो इसे पाने के लिए आपको क्या करने की आवश्यकता होगी?

उद्योग परिवर्तन के कुछ उदाहरण मदद कर सकते हैं। मेरी दादी एक कोने का किराने की दुकान चलाने के लिए प्रयोग किया करती थी। मुझे आदेश मिला कि मैं बाहर जाकर

सामान को ग्राहकों को बाइक पर पहुंचा दूंगा। फिर शहर में एक सुपरमार्केट खुल गया। इसने अपने ग्राहकों को अपनी किराने का सामान चुनने और उन्हें घर तक डिलीवरी करने का काम करने लगे। और इसके साथ सुपरमार्केट ने एक विस्तृत श्रृंखला, कम कीमत और एक कार पार्क की पेशकश की। जल्द ही मेरी दादी के ग्राहक सुपरमार्केट में चले गए थे।

कुछ उद्योग, जैसे पेट्रोल रिटेलिंग, फर्नीचर, खुदरा बिक्री और बैंकिंग जैसे अन्य लोगों ने सोचा कि उनके साथ एसा कुछ नहीं होने वाला था। लेकिन कुछ वर्षों में फर्नीचर में आईकेए जैसे नए प्रतिद्वंद्वी यह साबित करते हैं कि सेल्फ सर्विस के पुराने विचार में नया जीवन है।

छूट भी एक बारहमासी परिवर्तन रणनीति है। कम विकल्प, कम फ्रिल्स, कम सेवा और बहुत सस्ती कीमतों की पेशकश करें। 80 प्रतिशत बिक्री 20 प्रतिशत उत्पादों में केंद्रित है-बस इन्हें स्टॉक करें। एक और जगह जो मैं काम करता था, एक वाइन व्यापारी, 30 अलग-अलग प्रकार के क्लैरेट का भंडार करता था। उस विकल्प की किसको आवश्यकता थी? लेकिन फर्म ने अब सड़क पर एक वाइन वेयरहाउस खोल दिया था.

50 साल पहले किसने सोचा होगा कि लोग फास्ट फूड आउटलेट चाहते थे? और आज, जो कि सुलभ मेगा-रेस्तरां को समझता है, जो कि उचित कीमतों पर चमकदार परिवेश में सीमित और अनुमानित मेनू प्रदान करता है लेकिन जोर देकर कहते हैं कि आप 90 मिनट के बाद अगर आर्डर पूरा नहीं हुआ तो पैसे वापस देंगे, यह पारंपरिक रेस्तरां मालिक के लिए एक डेथ वारंट साबित होता हैं?

हम उन चीजों को करने के लिए लोगों का उपयोग करने पर जोर क्यों देते हैं जो मशीनें अधिक सस्ते तरीके से कर सकती हैं? एयरलाइंस कब आपकी सेवा के लिए रोबोट का उपयोग शुरू कर देंगे? अधिकांश लोग इंसानों को पसंद करते हैं, लेकिन मशीनें अधिक विश्वसनीय और बहुत सस्ती होती हैं। मशीनें लागत का 20 प्रतिशत पर लाभ का 80 प्रतिशत दे सकती हैं। कुछ मामलों में, नकदी मशीनों के साथ, वे एक बेहतर सेवा प्रदान करते हैं, बहुत तेज और लागत के एक अंश पर। अगली शताब्दी में क्या आप मेरे जैसे पुराने मनुष्यों से निपटना पसंद करेंगे? यहां तक कि मुझे भी संदेह होगा।

क्या कार्पेट अप्रचलित हैं?

मैं आपको कल्पना के लिए सिर्फ एक अंतिम उदाहरण देना चाहूँगा, जहां 80/20 सिद्धांत के उपयोग ने कंपनी की किस्मत को बदल दिया है और पूरी तरह से पूरे उद्योग को बदल सकता है।

जॉर्जिया के इंटरफेस निगम पर विचार करें, अब जिसका बाजार मूल्य $ 800 मिलियन कालीन सप्लायर के रूप में है। इसे कभी कालीन बेचने के काम के लिए जाना जाता था; अब इसने अपने आप को पूरी तरह से कालीनों की बजाय कालीन टाइल बनाने व बेचने

के काम में बदल लिया है। इंटरफेस को एहसास हुआ कि किसी भी कार्पेट का 20 प्रतिशत खराब होने पर 80 प्रतिशत बिना बात के ही बदलना पड़ता है जिससे यह 80 पतिशत भी बदलना पड़ता है। लेकिन अब जबसे कालीन टाइलों के कारोबार को अपनाया गया है तब से इंटरफेस की लीजिंग योजना के तहत, कालीनों का नियमित रूप से निरीक्षण किया जाता है और किसी भी मैले हुए या क्षतिग्रस्त कालीन टाइल को तुरंत बदल किया जाता है। यह इंटरफ़ेस और ग्राहक दोनों के लिए लागत कम करता है। एक मामूली 80/20 अवलोकन ने एक कंपनी को बदल दिया है और उद्योग में व्यापक भविष्य में बदलाव ला दिया है।

निष्कर्ष

80/20 सिद्धांत बताता है कि आपकी रणनीति गलत है। यदि आप अपनी अधिकांश गतिविधियों को अपनी गतिविधि के एक छोटे से हिस्से से बाहर करते हैं, तो आपको अपनी कंपनी को उल्टा कर देना चाहिए और इस छोटे हिस्से को गुणा करने के अपने प्रयासों पर ध्यान देना चाहिए। फिर भी यह जवाब का केवल एक हिस्सा है। फोकस की आवश्यकता के पीछे व्यापार के बारे में एक और अधिक शक्तिशाली सत्य है, और यह इस विषय के लिए हम अगले अध्याय 5 में चलते है।

अध्याय 5 – सादगी की खूबसूरती

हमने पिछले अध्याय में देखा कि लगभग सभी व्यवसायों में व्यापक रूप से भिन्न लाभप्रदता के साथ व्यापार के हिस्से हैं। 80/20 सिद्धांत एक कामकाजी परिकल्पना के रूप में काफी असहज सुझाता है: एक सामान्य कंपनी के राजस्व का पांचवां हिस्सा अपने

मुनाफे और नकदी के चार-पांचवें हिस्से का उपयोग करता है। इसके विपरीत, औसत कंपनी के राजस्व के चार-पांचवें लाभ और नकद के केवल पांचवें हिस्से का उपयोग करता हैं। यह एक विचित्र परिकल्पना है। अगर हम मानते हैं कि इस तरह के एक व्यवसाय में £100 मिलियन की बिक्री और £ 5 मिलियन का कुल लाभ 80/20 सिद्धांत के लिए £ 20 मिलियन की बिक्री सही है, तो £ 4 मिलियन लाभ का उत्पादन करना होगा- 20 की बिक्री पर वापसी प्रतिशत; जबकि 80 मिलियन पाउंड की बिक्री सिर्फ £ 1 मिलियन मुनाफे का उत्पादन करती है, केवल 1.25 प्रतिशत की बिक्री पर वापसी। इसका मतलब है कि व्यवसाय का शीर्ष पांचवां हिस्सा शेष व्यवसाय की तुलना में सोलह गुना अधिक लाभदायक है।

असाधारण बात यह है कि जब इसका परीक्षण किया जाता है, तो परिकल्पना आम तौर पर सही हो जाती है, या निशान के बहुत दूर नहीं होती है।

यह सच कैसे हो सकता है? यह सहजता से स्पष्ट है कि कुछ व्यावसायिक भाग दूसरों की तुलना में काफी लाभदायक हो सकते हैं। लेकिन 16 गुना बेहतर? यह लगभग अविश्वसनीय है। मुख्य अधिकारी जो उत्पादकता लाभप्रद को बढाते हैं, अक्सर वे परिणामों पर विश्वास करने से इनकार करते हैं। यहां तक कि जब उन्होंने धारणाओं की जांच की है और उन्हें सत्यापित किया है, तब भी वे परेशान हो जाते हैं।

अगला चरण अक्सर प्रबंधकों के लिए 80 प्रतिशत गैर-लाभकारी व्यवसाय से छुटकारा पाने से इंकार कर देते है, स्पष्ट रूप से 80 प्रतिशत ओवरहेड्स में बहुत बड़ा योगदान देता है। वे कहते हैं कि 80 प्रतिशत को हटाने से लाभ कम हो जाएगा, क्योंकि आप किसी भी समय सीमा में अपने ओवरहेड का 80 प्रतिशत नहीं हटा सकते है।

इन आपत्तियों का सामना करते समय, कॉर्पोरेट विश्लेषकों या परामर्शदाता आमतौर पर प्रबंधकों को बता देते हैं कि केवल सबसे गैर-लाभकारी व्यवसाय हटा दिया गये है। अब ज्यादा लाभदायक व्यवसाय को बढ़ाने के लिए केवल मामूली प्रयास किए जाते हैं।

फिर भी यह एक गलतफहमी के आधार पर काफी भयानक समझौता है। कुछ लोग यह पूछने से हिचकते हैं कि गैर-लाभकारी व्यवसाय इतना बुरा क्यों है। आप प्रैक्टिस में और सिद्धांत में, व्यवसाय को पूरी तरह से लाभदायक बना सकते हैं और ओवरहेड के 80 प्रतिशत से भी छुटकारा पा सकते हैं।

सच्चाई यह है कि गैर-लाभकारी व्यवसाय इतना लाभदायक है क्योंकि इसे ओवरहेड्स की आवश्यकता होती है और क्योंकि व्यवसाय के इतने सारे अलग-अलग हिस्से होने से संगठन को बेहद जटिल बना दिया जाता है। यह भी उतना ही सच है कि बहुत लाभदायक व्यवसाय को ओवरहेड्स की आवश्यकता नहीं होती है, या उनमें से केवल एक छोटा सा हिस्सा नहीं होता है। आपके पास लाभदायक व्यवसाय से पूरी तरह से एक व्यवसाय हो सकता है और यह वही पूर्ण रिटर्न कर सकता है, बशर्ते कि आपने चीजों को अलग-अलग व्यवस्थित किया हो।

और ऐसा क्यों है? कारण वही है। यह इतना आसान और भी सुंदर है।

व्यवसायिक लोग जटिलता से बहुत प्यार करते हैं। इसके प्रबंधकों की तुलना में, एक साधारण व्यवसाय सफल नहीं हो सकता है, जिससे इसे बहुत अधिक जटिल बनाने में ऊर्जा की भारी मात्रा लगानी पड़ती है। लेकिन व्यापार जटिलता से घृणा करता है। चूंकि व्यवसाय अधिक जटिल हो जाता है, इसके रिटर्न नाटकीय रूप से कम हो जाते हैं। यह सिर्फ इसलिए नहीं है क्योंकि अधिक मामूली व्यवसाय किया जा रहा है। यह इसलिए है क्योंकि एक व्यवसाय को अधिक जटिल अवसाद बनाने का कार्य मानवता के लिए ज्ञात, किसी अन्य माध्यम से अधिक प्रभावी ढंग है

यह इस प्रकार है कि प्रक्रिया को उलट किया जा सकता है। एक जटिल व्यवसाय को और अधिक सरल बनाया जा सकता है और रिटर्न बढ़ सकता है। यह सब कुछ जटिलता की लागत और घातक प्रबंधकीय ओवरहेड के कम से कम चार-पांचवें हिस्से को हटाने की हिम्मत करने को कहता है।

सरलता सुंदर व -जटिलता बदसूरत है

हम में से जो 80/20 सिद्धांत में विश्वास करते हैं वे कभी भी उद्योग को तब तक बदलने में सफल नहीं होंगे जब तक कि हम यह प्रदर्शित नहीं कर देते कि यह सरल और सुंदर है और यह क्यों है। जब तक लोग इसे समझ नहीं लेते, वे कभी भी अपने मौजूदा व्यापार और ओवरहेड का 80 प्रतिशत छोड़ने को तैयार नहीं होंगे।

इसलिए हमें मूलभूत बातों पर वापस जाना होगा और व्यावसायिक सफलता की जड़ों के सामान्य दृष्टिकोण को संशोधित करना होगा। ऐसा करने के लिए, हमें वर्तमान विवाद को समझना चाहिए कि व्यापार में आकार एक सहायता है या बाधा है । इस विवाद को हल करके, हम यह भी देखने में सक्षम होंगे कि यह सरल और सुंदर क्यों है।

हमारी औद्योगिक संरचना के साथ कुछ बहुत ही रोचक और अभूतपूर्व हो रहा है। चूंकि औद्योगिक क्रांति के बाद कंपनियां बड़ी और अधिक विविध बन गयी हैं। उन्नीसवीं शताब्दी के अंत तक, लगभग सभी कंपनियां राष्ट्रीय या उपनगरीय थीं, जिनके राजस्व का विशाल हिस्सा उनके देश में ही सीमित था; और लगभग सभी व्यवसाय की सिर्फ एक पंक्ति में थे। बीसवीं शताब्दी में परिवर्तनों की एक श्रृंखला देखी गई है, हमारे व्यापार और हमारे दैनिक जीवन दोनों की प्रकृति में बदलाव आ रहा है। सबसे पहले, ऑटोमोबाइल को 'आम पहुँच' में लाने के लिए हेनरी फोर्ड की सनसनीखेज रूप से सफल खोज के लिए काफी हद तक धन्यवाद, असेंबली लाइन की बढ़ती हुई शक्ति, औसत फर्म के राजस्व में गुणात्मक वृधि करना, इतिहास में पहली बार सामूहिक ब्रांडेड उपभोक्ता सामान बनाना, वास्तविक लागत को कम करना उन वस्तुओं की लागत और सबसे बड़े

उद्यमों को अधिक से अधिक शक्ति प्रदान करना। फिर तथाकथित बहुराष्ट्रीय उद्यमों का उदय हुआ, जिसने शुरुआत में अमेरिका और यूरोप और बाद में पूरी दुनिया को अपने कैनवास के रूप में ढाल लिया। इसके बाद समूह, निगम की एक नई नस्ल आ गई जिसने खुद को व्यापार की एक पंक्ति में सीमित करने से इंकार कर दिया और तेजी से कई औद्योगिक क्षेत्रों और उत्पादों के असंख्य हिस्सों में अपने तंबू फैलाने शुरू कर दिये। फिर शत्रुतापूर्ण अधिग्रहण का आविष्कार और परिष्करण, प्रबंधन महत्वाकांक्षा और लीवरेज के वित्तीय स्नेहन द्वारा समान रूप से और तेजी आई। अंत में, सदी के आखिरी 30 वर्षों में, मुख्य रूप से जापान के औद्योगिक नेताओं का दृढ़ संकल्प, अपने प्राथमिक बाजारों में वैश्विक नेतृत्व को कब्जाने के लिए और यथासंभव बाजार हिस्सेदारी कॉर्पोरेट आकार को अंतिम मजबूती प्रदान करती है।

इसलिए, बीसवीं शताब्दी के पहले 75 वर्षों में, जो हाल ही में, सबसे बड़ी कंपनियों द्वारा ली गई व्यावसायिक गतिविधि के अनुपात में औद्योगिक उद्यम के आकार में प्रगतिशील और स्पष्ट रूप से अस्थिर विस्तार देखा गया । 1979 में, फॉर्च्युन 500 सबसे बड़ी अमेरिकी फर्मों का सकल घरेलू उत्पाद का लगभग 60 प्रतिशत हिस्सा था, लेकिन 1990 के दशक के आरंभ तक यह केवल 40 प्रतिशत तक रह गया था।

क्या वाकई इसका मतलब यह है कि छोटा आकार सबसे सुंदर है?

नहीं। यह निश्चित रूप से गलत जवाब है। व्यवसाय के नेताओं और रणनीतिकारों द्वारा लंबे समय तक विश्वास इस पर विशवास किया है और इसके साथ कुछ भी गलत नहीं है क्योकि पैमाने और बाजार हिस्सेदारी मूल्यवान हैं। अतिरिक्त पैमाने पर अधिक मात्रा लागत आती है जिस पर निश्चित लागत बढती है, खासतौर से ओवरहेड लागत जो शेयर की सभी लागतों का हिस्सा बनती है। बाजार हिस्सेदारी भी कीमतें बढ़ाने में मदद करती है। सबसे लोकप्रिय फर्म, कि उच्चतम बाजार हिस्सेदारी, सर्वोत्तम प्रतिष्ठा और ब्रांड और सबसे वफादार ग्राहकों के साथ, कम शेयर प्रतिस्पर्धियों पर मूल्य प्रीमियम कमांड करना चाहिए।

फिर भी क्यों बड़ी कंपनियां छोटी कंपनियों को बाजार हिस्सेदारी खोने दे रही हैं? और ऐसा क्यों होता है कि अभ्यास में, सिद्धांत के विपरीत, पैमाने और बाजार हिस्सेदारी के फायदे उच्च लाभप्रदता में बदलने में असफल हो जाते हैं? यह क्यों है कि फर्म अक्सर अपनी बिक्री को मामूली देखती हैं फिर भी सिद्धांत के अनुमान के मुकाबले बढ़ने के बजाय? बिक्री और पूंजी पर उनके रिटर्न वास्तव में घटते है?

जटिलता की लागत

सबसे महत्वपूर्ण जवाब जटिलता की लागत है। समस्या अतिरिक्त पैमाने नहीं है, परन्तु

अतिरिक्त जटिलता है

अतिरिक्त जटिलता के बिना अतिरिक्त पैमाने, हमेशा कम इकाई लागत देते है। एक ग्राहक को एक से अधिक उत्पाद या सेवा प्रदान करने के लिए, बशर्ते कि यह वही है, हमेशा रिटर्न बढ़ाएगा।

फिर भी अतिरिक्त पैमाने शायद ही कभी अधिक होते है। यहां तक कि यदि ग्राहक समान है, तो अतिरिक्त मात्रा आमतौर पर मौजूदा उत्पाद को अनुकूलित करने, एक नया उत्पाद प्रदान करने और / या अधिक सेवा जोड़ने से होती है। इसके लिए महंगे ओवरहेड लागत की आवश्यकता होती है जो आम तौर पर छिपी होती हैं, लेकिन हमेशा वास्तविक होती हैं। और यदि इसमें नए ग्राहक शामिल हैं तो यह बहुत खराब है। ग्राहकों की भर्ती में उच्च प्रारंभिक लागतें हैं और उनके पास आम तौर पर मौजूदा ग्राहकों की अलग-अलग ज़रूरत होती है, जिससे अधिक जटिलता और लागत भी होती है।

आंतरिक जटिलता में बहुत छिपी हुई लागत है

जब मौजूदा व्यवसाय नए व्यवसाय से अलग होता है, भले ही यह केवल थोड़ा अलग हो, तो लागत बढ़ जाती है, न केवल मात्रा में वृद्धि के साथ प्रो राटा बल्कि इससे आगे भी। ऐसा इसलिए है क्योंकि जटिलता सरल प्रणालियों को धीमा करती है और नई आवश्यकताओं से निपटने के लिए प्रबंधकों के हस्तक्षेप की आवश्यकता होती है। लोगों के बीच 'अंतराल' की सभी लागतों के दौरान, लोगों के बीच 'अंतराल' की सभी लागतों के बीच संचार और गलत संचार की रोकथाम और फिर से शुरू करने की लागत, आंशिक रूप से पूरा होने पर किसी और के हस्तक्षेप का इंतजार करने के लिए निर्धारित किया जाता है और बाद में इसे बढ़ाया जाता है एक और अंतर- ये सभी लागत भयानक हैं और सभी अधिक कपटपूर्ण हैं क्योंकि वे काफी हद तक अदृश्य हैं। अगर संचार को विभिन्न विभागों, इमारतों और देशों की जरूरत है, तो परिणाम भी बदतर होंगे।

80/20 सिद्धांत सरल और सुंदर है

जटिलता की लागत को समझना हमें कॉर्पोरेट आकार के बारे में बहस में आगे बढ़ने की अनुमति देता है। ऐसा नहीं है कि छोटा सुंदर है। अन्य सभी चीजें बराबर होती हैं, बड़ी सुंदर होती है। लेकिन अन्य सभी चीजें बराबर नहीं हैं। बड़ा केवल बदसूरत और महंगा है क्योंकि यह जटिल है। बड़ा सुंदर हो सकता है। लेकिन आसान हमेशा सुंदर होता है।

यहां तक कि प्रबंधन वैज्ञानिक भी सादगी के मूल्य को महसूस कर रहे हैं। गुंटर रोमेल के नेतृत्व में 39 मध्यम आकार की जर्मन कंपनियों के हालिया सावधानीपूर्वक अध्ययन में पाया गया कि केवल एक विशेषता ने कम सफल फर्मों से विजेताओं को अलग किया: सादगी। विजेताओं ने कम ग्राहकों को उत्पादों की एक संक्षिप्त श्रृंखला बेची जिनके

कम सप्लायर थे। अध्ययन में निष्कर्ष निकाला गया है कि सरल संगठन जटिल उत्पादों को बेचने में सबसे अच्छा था।

यह मानसिक सफलता यह समझाने में मदद करती है कि 80/20 सिद्धांत से प्रतीत होता है कि कॉर्पोरेट मुनाफे पर लागू होने वाले प्रत्याशित दावे वास्तव में सच क्यों हो सकते हैं। राजस्व का पांचवां हिस्सा लाभ के चार-पांचवें हिस्से का उत्पादन कर सकता है। राजस्व का शीर्ष 20 प्रतिशत नीचे 20 प्रतिशत से 16 गुना अधिक लाभदायक हो सकता है । सरल सुंदर है यह हमें बताता है कि 80/20 सिद्धांत एक बड़े हिस्से में भी कैसे काम करता है:

- सरल और शुद्ध बाजार हिस्सेदारी पहले से पहचाने जाने से कहीं अधिक मूल्यवान है। अशुद्ध पैमाने से जुड़े जटिलता की लागत से शुद्ध पैमाने से रिटर्न अस्पष्ट हो जाता है। और व्यापार के विभिन्न हिस्सों में आम तौर पर उन प्रतिस्पर्धियों के साथ अलग-अलग प्रतियोगियों और विभिन्न सापेक्ष ताकत होती है। जहां एक व्यापार अपने गलत परिभाषित काम की स्थिति में होता है, वहां कई बार लाभ अर्जित करने की संभावना होती है.
- परिपक्व और सरल व्यवसाय के कुछ हिस्से आश्चर्यजनक रूप से लाभदायक हो सकते हैं। उत्पादों, ग्राहकों और आपूर्तिकर्ताओं की संख्या घटाने से आमतौर पर अधिक लाभ होता है, आंशिक रूप से क्योंकि आप केवल सबसे अधिक लाभदायक गतिविधियों और ग्राहकों पर ध्यान केंद्रित करने की लक्जरी में हो सकते हैं, लेकिन आंशिक रूप से भी क्योंकि जटिलता की लागत – ओवरहेड्स और प्रबंधन के रूप में- घटाया जा सकता है
- विभिन्न उत्पादों में, फर्मों के पास अक्सर उस सीमा में भिन्नता होती है जब वे बाहर से सामान खरीदते हैं। आउटसोर्सिंग जटिलता और लागत में कटौती का एक शानदार तरीका है। सबसे अच्छा तरीका यह तय करना है कि मूल्य जोड़ने वाली श्रृंखला (आर एंड डी / विनिर्माण / वितरण / बिक्री / विपणन / सर्विसिंग) का हिस्सा कौन सा है जहां आपकी कंपनी का सबसे बड़ा तुलनात्मक लाभ है- और फिर निर्बाध रूप से अन्य सभी को आउटसोर्स करें। यह जटिलता की अधिकांश लागतों को टेकओवर कर सकता है और हेडकाउंट में नाटकीय रूप से कटौती को कर सकता है, साथ ही बाजार में उत्पाद प्राप्त करने के लिए आपको जितना समय लगेगा उससे गति तेज कर सकता है। नतीजा: बहुत कम लागत और अक्सर काफी अधिक कीमतें प्राप्त होती है ।
- यह आपको सभी केंद्रीय कार्यों और लागतों को दूर करने में सक्षम बनाता है। यदि आप केवल व्यवसाय की एक पंक्ति में हैं, तो आपको हेड ऑफिस, क्षेत्रीय हेड ऑफिस या कार्यात्मक कार्यालयों की आवश्यकता नहीं है। और प्रधान कार्यालय के उन्मूलन पर लाभ पर त्वरित प्रभाव हो सकता है। मुख्य कार्यालयों के साथ महत्वपूर्ण समस्या उनकी लागत नहीं है। इस तरह वे काम करने वाले लोगों से वास्तविक जिम्मेदारी और पहल को दूर करते हैं

और ग्राहकों के मूल्य जोड़ते हैं। पहली बार, निगम प्रबंधन पदानुक्रम के बजाए ग्राहकों की जरूरतों के आसपास खुद को केंद्रित कर सकते हैं।
- अंत में, जहां व्यवसाय का एक हिस्सा सरल है, संभावना है कि यह ग्राहक के करीब है। रास्ते में आने के लिए कम प्रबंधन है। ग्राहकों को सुना और महसूस किया जा सकता है कि वे महत्वपूर्ण हैं। लोग इसके लिए बहुत अधिक भुगतान करने को तैयार हैं। ग्राहकों के लिए, आत्मनिर्भरता की तलाश मूल्य के लिए खोज के रूप में महत्वपूर्ण है। सरलता कीमतों को कम करता है और साथ ही लागत को भी कम करता है।

ओवरहेड में योगदान: निष्क्रियता के लिए सबसे कमजोर बहाने में से एक

अक्सर, प्रबंधकों को 80/20 विश्लेषण के परिणामों का सामना करना पड़ता है लेकिन वे केवल सबसे लाभदायक खंडों पर ही ध्यान केंद्रित नहीं कर सकते। वे बताते हैं कि कम लाभदायक सेगमेंट, और यहां तक कि हानि वाले सेगमेंट, ओवरहेड्स में सकारात्मक योगदान देते हैं। यह सबसे कमजोर और सबसे आत्मनिर्भर रक्षा तंत्र में से एक है।

यदि आप सबसे अधिक लाभदायक सेगमेंट पर ध्यान केंद्रित करते हैं, तो आप उन्हें सालाना 20 प्रतिशत और कभी-कभी आश्चर्यजनक रूप से तेजी से विकसित कर सकते हैं। याद रखें कि प्रारंभिक स्थिति और ग्राहक फ़्रैंचाइज़ी मजबूत हैं, इसलिए यह समग्र रूप से व्यवसाय को बढ़ाने में कहीं अधिक आसान है। गैर-लाभकारी सेगमेंट से ओवरहेड कवरेज की आवश्यकता बहुत जल्दी गायब हो सकती है

फिर भी सच यह है कि आपको प्रतीक्षा करने की आवश्यकता नहीं है। 'अगर आपकी आंख आपको परेशान करती है, तो इसे बाहर निकालो!' बस अपमानजनक ओवरहेड को हटा दें। यदि आपकी इच्छाशक्ति मजबूत है, तो आप ऐसा कर सकते हैं। कम लाभदायक सेगमेंट कभी-कभी उनके ओवरहेड के साथ या बिना बेचे जा सकते हैं, एक तिहाई विकल्प, अक्सर सबसे अधिक लाभदायक, जानबूझकर बाजार हिस्सेदारी खोने से इन खंडों को उपजाऊ बनाना है। आप कम लाभदायक ग्राहकों और उत्पादों को छोड़ देते हैं, अधिकतर समर्थन और बिक्री के प्रयासों को कम करते हैं, कीमतें बढ़ाते हैं और बैंक को हर तरह से हँसते हुए बिक्री में 5-20 फीसदी की गिरावट की अनुमति देते हैं।

सबसे साधारण 20 प्रतिशत

सबसे सरल और मानकीकृत अधिक उत्पादक और लागत प्रभावी क्या उससे जटिल है। सबसे सरल संदेश सबसे आकर्षक और सार्वभौमिक हैं: सहकर्मियों, उपभोक्ताओं और आपूर्तिकर्ताओं के लिए। सबसे सरल संरचनाएं और प्रक्रिया प्रवाह एक बार सबसे आकर्षक और सबसे कम लागत पर होते हैं। ग्राहक को आपके व्यवसाय तंत्र तक पहुंचने देना – जैसा कि सभी प्रकार की स्वयं सेवा के साथ- पसंद, अर्थव्यवस्था, गति और व्यय बनाता है।

हमेशा किसी भी उत्पाद श्रृंखला, प्रक्रिया, विपणन संदेश, बिक्री चैनल, उत्पाद डिजाइन, उत्पाद निर्माण, सेवा वितरण या ग्राहक प्रतिक्रिया तंत्र के सबसे सरल 20 प्रतिशत की पहचान करने का प्रयास करें। सबसे सरल 20 प्रतिशत पैदा करें। इसे तब तक परिशोधित करें जब तक कि आप इसे सरल न बना दें। यथासंभव सार्वभौमिक और वैश्विक आधार पर एक साधारण उत्पाद या सेवा के वितरण को मानकीकृत करें। रोमांच, घंटी और सीटी बजाएं। उच्च गुणवत्ता और लगातार सबसे सरल 20 प्रतिशत लाभ कमाओ। जब भी कुछ जटिल हो तो इसे सरल बनाएं; यदि आप नहीं कर सकते हैं, तो इसे खत्म करें।

प्रबंधकों को जटिलता पसंद है

इस बिंदु पर यह पूछने लायक है: क्यों माना जाता है कि लाभ-अधिकतम संगठन जटिल हो जाते हैं, जब यह स्पष्ट रूप से मूल्य को नष्ट कर देता है?

एक महत्वपूर्ण जवाब, हां, यह है कि प्रबंधकों को जटिलता पसंद है। जटिलता उत्तेजक और बौद्धिक रूप से चुनौतीपूर्ण है; यह प्रबंधकों के लिए दिलचस्प नौकरियां बनाता है। कुछ लोग मानते हैं कि जब कोई भी नहीं देख रहा है तो जटिलता बढ़ जाती है। इसमें कोई संदेह नहीं है- लेकिन जटिलताओं को प्रबंधकों द्वारा भी प्रायोजित किया जाता है। ज्यादातर संगठन, यहां तक कि स्पष्ट रूप से वाणिज्यिक और पूंजीवादी, ग्राहकों, निवेशकों और बाहरी दुनिया के हितों के खिलाफ प्रबंधन की साजिश करते हैं। जब तक कि फर्मों को आर्थिक संकट का सामना नहीं करना पड़ता है, या जब तक एक असामान्य नेता नही आता जो अपने स्वयं के प्रबंधकों की बजाय निवेशकों और ग्राहकों का पक्ष लेता है, अतिरिक्त प्रबंधन गतिविधि की गारंटी है। यह प्रभारी प्रबंधकीय वर्ग के हित में है

सादगी के माध्यम से लागत में कमी

व्यापार की एक प्राकृतिक प्रवृत्ति है, सामान्य रूप से जीवन, अतिव्यापी बनने के लिए। सभी संगठन, विशेष रूप से बड़े और जटिल, स्वाभाविक रूप से अक्षम और अपर्याप्त हैं। वे इस बात पर ध्यान केंद्रित नहीं करते कि उन्हें क्या करना चाहिए। उन्हें अपने ग्राहकों और संभावित ग्राहकों को जोड़ना चाहिए। कोई भी गतिविधि जो इस लक्षय को पूरा नहीं करती है वह अनुत्पादक है। फिर भी अधिकांश बड़े संगठन महंगे, अनुत्पादक गतिविधियों में संलग्न हैं।
प्रत्येक व्यक्ति और हर संगठन गठबंधन का उत्पाद है और गठबंधन के भीतर सेना हमेशा युद्ध में होती है। कई युद्ध छोटे और महत्वपूर्ण कुछ के बीच के होते है। इसमें प्रचलित जड़ता और अप्रभावीता शामिल है। महत्वपूर्ण कुछ प्रभावशीलता, प्रतिभा की सफलता की लकीर हैं। अधिकतर गतिविधि के परिणामस्वरूप थोड़ा मूल्य और थोड़ा बदलाव होता है।

कुछ शक्तिशाली हस्तक्षेपों का भारी प्रभाव पड़ता है। युद्ध का पालन करना मुश्किल है: यह वही व्यक्ति है, वही इकाई और वही संगठन है जो कमजोर या नकारात्मक उत्पादन के द्रव्यमान और अत्यधिक मूल्यवान आउटपुट पैदा करता है। हम सभी समझ सकते हैं कि समग्र परिणाम यह है कि; हम कचरा और रत्न दोनों याद करते हैं।

यह इस प्रकार है कि किसी भी संगठन में लागत में कटौती और ग्राहकों को बेहतर मूल्य प्रदान करने के लिए हमेशा बड़ी क्षमता होती है: यह सरलता से और कम या नकारात्मक मूल्य गतिविधियों को समाप्त करके प्राप्त की जा सकती है।

ध्यान रखें कि:

जटिलता पर अपशिष्ट उगता है; प्रभावशीलता सादगी की आवश्यकता है

गतिविधि का द्रव्यमान हमेशा व्यर्थ, खराब कल्पना, बुरी तरह से निर्देशित, अपर्याप्त रूप से निष्पादित और ग्राहकों के बिंदु के बगल में होगा

गतिविधि का एक छोटा सा हिस्सा हमेशा प्रभावी रूप से प्रभावी और ग्राहकों के लिए मूल्यवान होगा; शायद यह नहीं है कि आप क्या सोचते हैं; यह अपारदर्शी है और कम प्रभावी गतिविधि की टोकरी के भीतर दफन किया गया है

सभी संगठन उत्पादक और अनुत्पादक ताकतों का मिश्रण हैं: लोग, रिश्ते और संपत्तियां

खराब प्रदर्शन हमेशा स्थानिक है, उत्कृष्ट प्रदर्शन की एक छोटी राशि के पीछे छिपकर और प्रयास किये जाते है

चीजों को अलग-अलग करके और कम करके, बड़े सुधार हमेशा संभव होते हैं।

हमेशा 80/20 सिद्धांत को याद रखें: यदि आप अपनी फर्म के उत्पन्न करने वाले आउटपुट का अध्ययन करते हैं, संभावना है कि गतिविधि के पांचवें हिस्से में एक चौथाई तीन-चौथाई या मुनाफे के चार-पांचवें हिस्से के अनुसार कमाते हैं। बाकी की प्रभावशीलता को गुणात्मक करें, या इसे खत्म करें।

80/20 सिद्धांत का उपयोग करके लागत कम करना

लागत को कम करने के लिए सभी प्रभावी तकनीकें तीन 80/20 अंतर्दृष्टि का उपयोग करती हैं: सरलीकरण, गैर-लाभकारी गतिविधि के उन्मूलन के माध्यम से; सुधार के कुछ प्रमुख चालकों पर ध्यान केंद्रित करें; और प्रदर्शन की तुलना। अंतिम दो विस्तार के लायक हैं।

समान प्रयास के साथ सबकुछ से निपटें मत। लागत में कमी एक महंगा व्यापार है!

क्षेत्रों की पहचान करें शायद पूरे व्यवसाय का केवल 20 प्रतिशत जिनकी सबसे बड़ी लागत-कमी क्षमता है। यहां अपने प्रयासों का 80 प्रतिशत ध्यान केंद्रित करें।

लागत को कम करने या उत्पाद और सेवा की गुणवत्ता में वृद्धि करने के लिए, सभी समान लागत से ऊपर याद रखें, ग्राहक संतुष्टि के बराबर नहीं होता है। लागत के कुछ हिस्सों में काफी उत्पादक हैं; लेकिन अधिकांश लागतों के ग्राहकों के मूल्य के संबंध में बहुत कम या कोई संबंध नहीं है। कुछ उत्पादक लागतों की पहचान, करें; और बाकी से छुटकारा पाएं।

सुधार क्षेत्रों को इंगित करने के लिए 80/20 विश्लेषण का उपयोग करना

80/20 विश्लेषण स्थापित कर सकता है कि क्यों विशेष समस्याएं उत्पन्न होती हैं और सुधार के लिए प्रमुख क्षेत्रों पर ध्यान केंद्रित करती हैं। एक साधारण उदाहरण लेने के लिए, आइए कल्पना करें कि आप एक पुस्तक प्रकाशन फर्म चला रहे हैं और आपकी टाइपसेटिंग लागत बजट से 30 प्रतिशत अधिक है। आपका उत्पाद प्रबंधक आपको बताता है कि ओवररन के लिए 1001 कारण हैं: कभी-कभी लेखकों को पांडुलिपि के साथ देर हो जाती है, कभी-कभी प्रूफ़रेडर्स या इंडेक्स कंपाइलर्स योजनाबद्ध से अधिक समय लेते हैं, कई मामलों में पुस्तक नियोजित, चार्ट और अन्य आंकड़ों से अधिक लंबी होती है सुधार की आवश्यकता है और कई अन्य विशेष कारण हैं।

एक चीज जो आप कर सकते हैं वह एक विशेष समय अवधि तय करना है, तीन महीने, और सावधानीपूर्वक सभी टाइपसेटिंग लागत ओवररन्स के कारणों की निगरानी करें। आपको प्रत्येक ओवररन के लिए मुख्य कारण रिकॉर्ड करना चाहिए, और वित्तीय लागत जुर्माना भी शामिल होना चाहिए।

80/20 सिद्धांत बताता है कि हमेशा कुछ उच्च उत्पादकता वाले क्षेत्र और बहुत कम उत्पादकता वाले लोग होते हैं। पिछले 30 वर्षों की सभी ने सबसे प्रभावी लागत वाली तकनीकों ने प्रदर्शन की तुलना करने के लिए इस अंतर्दृष्टि का उपयोग किया है। सबसे अच्छा स्तर कभी-कभी 90 वें प्रतिशत, कभी-कभी 75 वां, आमतौर पर इस सीमा के भीतर के प्रदर्शन में सुधार करने के लिए ऑनस को अधिकांश हिस्सों में रखा जाता है या अन्यथा क्षेत्र से शानदार ढंग से सेवानिवृत्त होने के लिए।

यह बेंचमार्किंग, सर्वोत्तम प्रदर्शन अभ्यास या पुनर्वितरण जैसे लागत-निर्धारण / मूल्यप्रवाह तकनीकों पर अध्याय का स्थान नहीं है। ये सभी 80/20 सिद्धांत और सभी के व्यवस्थित विस्तार हैं, यदि एक बड़ा अगर निरंतर पीछा किया जाता है, तो भारी मात्रा में ग्राहकों का मूल्य बढ़ा सकता है। अक्सर, ये तकनीकें नवीनतम, अनावश्यक प्रबंधन फ़ैड या स्वयंसेवी कार्यक्रम बन जाती हैं। यदि वे बहुत ही सरल 80/20 सिद्धांत के संदर्भ में रखे गए हैं तो वे सफलता की एक बड़ी संभावना खड़े हैं जो सभी कट्टरपंथी कार्रवाई

को ड्राइव करना चाहिए:

व्यवसाय गतिविधि का एक अल्पसंख्यक उपयोगी है

ग्राहकों को दिया गया मूल्य शायद ही कभी मापा जाता है और हमेशा असमान होता है

महान छलांग के लिए ग्राहकों को दिए गए मूल्य की माप और तुलना की आवश्यकता होती है और वे इसके लिए क्या भुगतान करेंगे।

निष्कर्ष: सादगी की शक्ति

एक साधारण व्यवसाय हमेशा जटिल व्यवसाय से बेहतर होगा। चूंकि जटिलता सामान्य रूप से मूल्यवान है, किसी भी जटिलता के स्तर के लिए, यह एक बड़ा व्यवसाय होना बेहतर है। बड़ा और सरल व्यवसाय सबसे अच्छा है।

कुछ महान बनाने के लिए कुछ बिलकुल आसान बनाना है। कोई भी जो ग्राहकों को बेहतर मूल्य प्रदान करने के बारे में गंभीर है, जटिलता को कम करके आसानी से ऐसा कर सकता है। कोई भी बड़ा व्यवसाय यात्रियों से भरा हुआ है – गैर-लाभकारी उत्पाद, प्रक्रियाएं, आपूर्तिकर्ता, ग्राहक और सबसे अधिक, प्रबंधकों से। ये यात्री वाणिज्य के विकास में बाधा डालते है। प्रगति को सादगी की आवश्यकता है; और सादगी के लिए निर्दयता की आवश्यकता है। यह समझाने में मदद करता है कि यह उतना ही दुर्लभ क्यों है जितना कि यह सुंदर है।

अध्याय 6 – सही ग्राहकों को आकर्षित करें

जो लोग अपनी सफलता के कारणों का विश्लेषण करते हैं, उन्हें पता है कि 80/20 नियम काम करता है। उनके विकास, लाभप्रदता और संतुष्टि का 80 प्रतिशत ग्राहकों के 20 प्रतिशत से आता है। कम से कम, भविष्य में विकास के लिए वांछित संभावनाओं की एक स्पष्ट तस्वीर प्राप्त करने के लिए फर्मों को शीर्ष 20 प्रतिशत की पहचान करनी चाहिए।

80/20 सिद्धांत सही प्रकार से सेल्स और मार्केटिंग करने व माल और सेवाओं के उत्पादन और वितरण की पूरी प्रक्रिया सहित, किसी भी संगठन की समग्र रणनीति से संबंधित है। हम दिखाएंगे कि 80/20 सिद्धांत का उपयोग कैसे करें। लेकिन सबसे पहले, हमारे पास

औद्योगिककरण और विपणन के बारे में बहुत से छद्म-बौद्धिक अंडरग्रोथ को दूर करने का दायित्व है। उदाहरण के लिए, अक्सर यह कहा जाता है कि हम एक एसी पोस्ट-इंडस्ट्रीयल दुनिया में रहते हैं, जहाँ फर्में उत्पादन नहीं करती, बल्कि वे ग्राहक केंद्रित मार्केटिंग करती है। यह अधुरा सत्य है। इसकी व्याख्या करने के लिए एक छोटा ऐतिहासिक भ्रमण आवश्यक है।

शुरुआत में, ज्यादातर कंपनियां अपने बाजारों पर केंद्रित थी-उनके महत्वपूर्ण ग्राहक-कम या बिलकुल नहीं थे। उस समय एक अलग विपणन विभाग की आवश्यक नहीं थी, फिर भी छोटे व्यवसायों ने यह सुनिश्चित किया कि उसने ग्राहकों की देखभाल सही से हो सके।

फिर औद्योगिक क्रांति आई, जिसने बड़े व्यवसाय, विशेषज्ञता जैसे एडम स्मिथ की पिन फैक्ट्री और अंततः उत्पादन लाइन बनाई। बड़े व्यापार की प्राकृतिक प्रवृत्ति, कम लागत वाले बड़े पैमाने पर उत्पादन की अत्यावश्यकताओं के लिए ग्राहक आवश्यकताओं को ध्यान में रखा गया। हेनरी फोर्ड ने कहा कि ग्राहकों को मॉडल मॉडल टी को किसी भी रंग में उपलब्ध हो सकता है। 1950 के दशक के अंत तक, हर जगह बड़े व्यापार और ज्यादा उत्पादन शुरू हो चूका था।

परिष्कृत विपणक या व्यापारियों के लिए आज उत्पादन के नेतृत्व वाले दृष्टिकोण की प्राथमिकता पर बदलाव करना आसान है। वास्तव में फोर्डिस्ट दृष्टिकोण स्पष्ट रूप से अपने समय के लिए सही थी; वस्तुओं को सरल बनाने और उनकी लागत कम करने के लिए मिशन, उन्हें अधिक आकर्षक बनाते हुए, आज के अमीर उपभोक्ता समाज के लिए नींव है निम्नतम कारखाने के उत्पाद ने उच्च और उच्च श्रेणियों में उपलब्ध वस्तुओं या एक जबर्दस्त वाक्यांश, 'सस्ती' वस्तुओं को क्रमशः बनाया है उपभोक्ताओं को पहले बाजार से बाहर रखा गया। एक बड़े पैमाने पर बाजार के निर्माण ने व्यय शक्ति भी बनाई जो पहले अस्तित्व में नहीं थी, जिससे कम लागत वाले उत्पादन, उच्च खपत, अधिक रोजगार, उच्च क्रय शक्ति, अधिक इकाई मात्रा, कम इकाई लागत, उच्च खपत का एक गुणकारी सर्कल हो गया। । । इस दौरान देखा गया, हेनरी फोर्ड एक उत्पादन संचालित ट्रोग्लोडाइट नहीं थे: वे एक रचनात्मक प्रतिभाशाली इंसान थे जिसने सामान्य नागरिकों को सिग्नल सेवा दी थी। 1909 में, उन्होंने कहा कि उनका मिशन 'ऑटोमोबाइल को लोकतांत्रिक बनाना' था। उस समय, यह लक्षय हंसने योग्य था: क्योकि करें केवल अमीर लोगों के लिए थीं। लेकिन, ज़ाहिर है, बड़े पैमाने पर उत्पादित मॉडल टी, जो पहले की कारों की लागत से कम पर प्रदान की गई थी ।

मास औद्योगिकीकरण, नवाचार ऑटोमोबाइल के साथ नहीं रुका। फ्रिज से सोनी वॉकमेन या सीडी-रोम तक कई उत्पादों को बाजार अनुसंधान के परिणामस्वरूप कमीशंड नहीं किया जा सका। उन्नीसवीं शताब्दी में कोई भी फ्रोजेन फ़ूड नहीं चाहता था, क्योंकि इसे रखने के लिए कोई फ्रीजर नहीं था। आग के आविष्कार से सभी महान उत्पादन सफलताएं आसान हो गयी और अनेक प्रकार की आवश्यकताओं का उत्पादन शुरू हुआ

व बाद में उन्होंने अपने बाजार बनाए। यह कहना बकवास है कि हम एक प्रो-औद्योगिक दुनिया में रहते हैं। सेवाओं को अब उसी तरह औद्योगिकीकृत किया जा रहा है जैसे भौतिक उत्पाद तथाकथित औद्योगिक युग में थे। खुदरा बिक्री, कृषि, फूल उत्पादन, भाषा, मनोरंजन, शिक्षण, सफाई, होटल प्रावधान और यहां तक कि रेस्तरां की कला भी- ये सभी विशेष रूप से व्यक्तिगत सेवा प्रदाताओं, non industrializable और गैर निर्यात के रूप में इस्तेमाल किया जाता था। अब इन सभी क्षेत्रों को तेजी से औद्योगिकीकृत किया जा रहा है और कुछ मामलों में वैश्वीकृत भी

1960 के में मार्केटिंग और 1990 में ग्राहकों की खोज

उत्पाद बनाने, उत्पादन बढ़ाने और लागत कम करने पर ध्यान देने के साथ-साथ उत्पादन-संचालित दृष्टिकोण की सफलता ने अंतत: दृष्टिकोण की अपनी कमियों को उजागर किया। 1960 के दशक की शुरुआत में, थिओडोर लेविट जैसे बिजनेस स्कूल के प्रोफेसरों ने प्रबंधकों को मार्केटिंग के नेतृत्व के बारे में बताया। 1960 में उनके महान हार्वर्ड बिजनेस रिव्यू लेख 'मार्केटिंग मायोपिया' में उद्योग को 'माल उत्पादक' के बजाय 'ग्राहक संतुष्टी' के बारे में बताया । यह नया सुसमाचार बिजली की तरह संचारित हुआ। ग्राहकों के दिल और दिमाग जीतने के लिए व्यापारिक लोग इस और दौड़ पड़े; बिजनेस स्टडीज की एक अपेक्षाकृत नई शाखा, बाजार अनुसंधान, का विस्तार यह पता लगाने के लिए किया गया कि ग्राहक कौन से नए उत्पाद चाहते थे। विपणन बिजनेस स्कूलों में यह एक गर्मा-गर्म विषय बन गया और मार्केटिंग अधिकारियों ने सीईओ की नई पीढ़ी के रूप में उत्पादन पृष्ठभूमि से उन्हें हटा दिया। बड़े पैमाने पर बाजार उत्पाद और ग्राहक विभाजन बुद्धिमानों के दृष्टिकोण बन गए। हाल ही में, 1980 और 1990 के दशक में, ग्राहक संतुष्टि, ग्राहक केंद्रितता, ग्राहक खुशी और ग्राहक जुनून सबसे प्रबुद्ध और सफल निगमों के लक्षित लक्षय बन गए हैं।

ग्राहक के नेतृत्व का दृष्टिकोण सही और खतरनाक दोनों है

मार्केटिंग नेतृत्व और ग्राहक केंद्रित होने का बिल्कुल सही अधिकार है। लेकिन इसका खतरनाक और संभावित घातक दुष्प्रभाव भी हो सकता है। यदि उत्पाद श्रृंखला को कई नए क्षेत्रों में बढ़ाया गया , या ग्राहकों के अनुसार उनके अधिक से अधिक चाहत के हिसाब से हर बार बदलाव किये गए तो इसकी इकाई लागत बढ़ेगी और बिक्री में गिरावट आती है। अतिरिक्त उत्पाद श्रृंखला के साथ, जटिलता की लागत के परिणामस्वरूप ओवरहेड लागत तेजी से बढ़ती है, फैक्ट्री लागत अब इतनी कम है कि उनमें फर्मों के मूल्य का केवल एक छोटा सा हिस्सा शामिल है-आम तौर पर उत्पाद की बिक्री मूल्य के 10 प्रतिशत से भी कम। फर्मों की अधिकांश लागत कारखाने के बाहर है। उत्पाद रेंज बहुत बड़ी है तो ये लागत दंडात्मक हो सकती है।

इसी प्रकार, बहुत से ग्राहकों का पीछा करने से मार्केटिंग और बिक्री लागतों, उच्च लॉजिस्टिक लागतों में बढ़ोतरी होती है.

80/20 सिद्धांत यहां आवश्यक है। यह उत्पादन के नेतृत्व वाले और विपणन के नेतृत्व वाले दृष्टिकोणों का एक संश्लेषण प्रदान कर सकता है, ताकि आप केवल लाभप्रद विपणन और लाभप्रद ग्राहक केंद्रितता पर ध्यान केंद्रित कर सकें ।

80/20 विपणन सुसमाचार

तीन सुनहरे नियम हैं:

1. विपणन, और पूरी फर्म को मौजूदा उत्पाद लाइन के 20 प्रतिशत में एक शानदार उत्पाद और सेवा प्रदान करने पर ध्यान देना चाहिए- वह छोटा हिस्सा पूरी तरह से लागत वाले मुनाफे का 80 प्रतिशत उत्पन्न करता है।
2. विपणन, और पूरी फर्म को फर्म की बिक्री या मुनाफे का 80 प्रतिशत प्रदान करने वाले 20 प्रतिशत ग्राहकों को बिक्री को हमेशा बढ़ाने और विस्तार करने के लिए असाधारण प्रयास करना चाहिए
3. उत्पादन और विपणन के बीच कोई वास्तविक संघर्ष नहीं है। यदि आप मार्केटिंग कर रहे हैं तो आप मार्केटिंग में सफल होंगे. ये स्थितियां आपकी वर्तमान उत्पाद लाइन के 20 प्रतिशत से अधिक में लागू होने की संभावना नहीं है; और आपको इस 20 प्रतिशत से अपने सच्चे मुनाफे का 80 प्रतिशत से अधिक प्राप्त करने की संभावना है। और यदि ये शर्तें आपकी लगभग किसी भी उत्पाद लाइन में लागू नहीं होती हैं, तो आपकी एकमात्र आशा इन्वेंशन करना है। इस स्तर पर, रचनात्मक विपणक उत्पाद का नेतृत्व करना चाहिए। आप नए उत्पाद या सेवा के बिना इन्वेंट नहीं कर सकते हैं।

कुछ चुनिन्दा उत्पादों या बाजार खंडों में ही मार्केटिंग करें

एक बार जब आप प्रत्येक उत्पाद से जुड़े ओवरहेड समेत सभी लागतों को ध्यान में रखते हैं, तो आपके राजस्व के 20 प्रतिशत के लिए उत्पाद लेखांकन में आपके मुनाफे का 80 प्रतिशत शामिल होने की संभावना है। यह भी अधिक संभावना है कि आपके उत्पादों का 20 प्रतिशत आपके मुनाफे का 80 प्रतिशत हिस्सा हो।

कुछ सही ग्राहकों के लिए ग्राहक केंद्रित बनें

कुछ बेहतरीन उत्पादों पर ध्यान केंद्रित करने के साथ साथ कुछ बेहतरीन ग्राहकों पर भी ध्यान केंद्रित करना कम महत्वपूर्ण नहीं है।

अपने मूल ग्राहकों को लॉक करने के चार कदम

पहला, जब तक आप नहीं जानते कि वे मूल ग्राहक कौनसे हैं, तब-तक आप 20

प्रतिशत लक्षय को लक्षित नहीं कर सकते हैं। उपभोक्ताओं को माल या सेवा बेचने वाली फर्मों को यह जानने की जरूरत है कि उनके प्रमुख ग्राहक कौन हैं या ये वितरण के चैनल हो सकते हैं जिनकी खरीद क्षमता बड़ी व परमानेंट ग्राहक प्रोफ़ाइल हो।

दूसरा, आपको उन्हें काफी असाधारण या यहां तक कि 'सम्मानजनक' सेवा प्रदान करने की आवश्यकता है। भविष्य की एक सुपर ग्राहक टीम बनाने के लिए, परामर्शदाता दान सुलिवान सलाह देते हैं, कि 'आप 20 सुपर खरीदशक्ति वाले ग्राहकों के साथ रिश्तों का निर्माण करें और उन्हें बेहतरीन सेवा के साथ चलाने की तरह कवर करेंगे। उनकी जरूरतों का अनुमान लगाएं और उनकी सेवा करें उनके लिए आप एक SWAT टीम की तरह काम करें। उन्हें प्रचलित उद्योग मानकों के आधार पर आश्चर्यजनक सेवा प्रदान करें। इसमें अल्पकालिक लागत हो सकती है लेकिन इसमें दीर्घकालिक फायदे बहुत बड़े होंगे।

तीसरा, ग्राहकों के मूल 20 प्रतिशत पर नए उत्पादों और सेवाओं को लक्षित करें, उन्हें पूरी तरह से और इस समूह के साथ विकसित करना हो। बाजार हिस्सेदारी हासिल करने के लिए, अपने मौजूदा कोर ग्राहकों को अधिक बेचने के लिए सभी से ऊपर प्रयास करें। यह आम तौर पर, बेकार बिक्री कौशल का मामला नहीं है। न ही यह काफी हद तक मौजूदा उत्पादों को बेचने का मामला है, हालांकि अक्सर-खरीदार कार्यक्रम लगभग हमेशा उच्च रिटर्न देते हैं और दोनों छोटे और दीर्घकालिक मुनाफे को बढ़ाते हैं। लेकिन अभी भी बहुत महत्वपूर्ण है मौजूदा उत्पादों में सुधार, या पूरी तरह से नए उत्पादों को विकसित करना, जो चाहते हैं, और यदि संभव हो तो आपके मूल ग्राहकों के साथ संपर्क में विकसित किया जा सकता है। इस समूह के साथ संबंध में अभिनव होना चाहिए

अंत में, आपको अपने कोर ग्राहकों को हमेशा के लिए बनाये रखना चाहिए। आपके मूल ग्राहक बैंक में पैसे की तरह होते हैं। यदि उनमें से कोई भी बाहर निकलता है, तो आपको इसकी लाभप्रदता भुगतनी होगी। कोर ग्राहकों को अधिक खरीदने के लिए प्रोत्साहित करके असाधारण सेवा अल्पकालिक मुनाफे में भी मदद कर सकती है। लेकिन लाभप्रदता केवल एक स्कोरकार्ड है जो व्यवसाय के स्वास्थ्य के बाद के तथ्य को प्रदान करती है। एक स्वस्थ व्यापार का असली उपाय अपने मूल ग्राहकों के साथ अपने संबंधों की ताकत, गहराई और लंबाई में निहित है। ग्राहक वफादारी मूल तथ्य है जो किसी भी मामले में लाभप्रदता को चलाता है। यदि आप कोर ग्राहकों को खोना शुरू करते हैं, तो व्यवसाय आपके पैरों के नीचे से टूटना शुरू हो जाता है, कोर ग्राहकों को वापस पाने के लिए जो भी कठोर कदम उठाए जा सकते हैं उठाने चाहिए। इसके विपरीत, यदि कोर ग्राहक खुश हैं, तो व्यापार का दीर्घकालिक विस्तार का आश्वासन दिया जा सकता है।

कोरग्रुप का 20 प्रतिशत ग्राहकों की सेवा करना एक कंपनी-व्यापी जुनून होना चाहिए

केवल 20 प्रतिशत ग्राहकों पर ध्यान केंद्रित करने की फर्म में एक केंद्रीय मार्केटिंग

प्रक्रिया हो सकती है। हम इसकी देखभाल प्रोडक्शन लाइन की तरह ही कर सकते है। 20 प्रतिशत ग्राहकों के लिए, आप अपनी नकदी और ऊर्जा खर्च कर सकते हैं क्योकि आप जानते हैं कि आपको एक उत्कृष्ट रिटर्न मिलेगा।

आपका संगठन 100 प्रतिशत ग्राहकों पर केंद्रित नहीं हो सकता है: इसे 20 प्रतिशत पर केंद्रित किया जा सकता है। इन पर केंद्रित होना किसी भी विपणन व्यक्ति का मुख्य काम है। लेकिन इस प्रकार की मार्केटिंग फर्म में हर किसी का मुख्य काम भी है। ग्राहक फर्म में देखे गए अदृश्य लोगों के प्रयासों से न्याय करेगा। इस अर्थ में, 80/20 सिद्धांत नई जमीन जोड़ता है। यह मार्केटिंग के लिए केंद्र है, यह फर्म को मार्केटिंग केंद्र बनाता है, लेकिन यह किसी भी संगठन में सभी के लिए मार्केटिंग का मार्केटिंग भी करता है। और मार्केटिंग, सभी संगठन के सदस्यों के लिए, अपने ग्राहकों के प्रमुख 20 प्रतिशत के लिए कभी भी उच्च स्तर की खुशी प्रदान करना चाहिए।

बेचना

बिक्री मार्केटिंग के करीबी चचेरे भाई है: ग्राहकों को सुनने के लिए कम से कम महत्वपूर्ण बात करने के लिए फ्रंट लाइन गतिविधि 80/20 अनुसार होती है, जैसा कि हम आगे देखेंगे, की यह मार्केटिंग और बिक्री के लिए उतना ही महत्वपूर्ण है।

बेहतर बिक्री प्रदर्शन की कुंजी सोचने के औसत को रोकने और 80/20 सोचना शुरू करना है। औसत बिक्री प्रदर्शन बहुत भ्रामक है। कुछ बिक्री लोग प्रति वर्ष £ 100,000 से अधिक कमाते हैं, जबकि एक बड़ी अल्पसंख्यक संख्या ने न्यूनतम मजदूरी को मुश्किल से हराया। औसत प्रदर्शन का मतलब इन लोगों या उनके नियोक्ताओं के लिए बहुत कम है।

कोई भी बिक्री बल लें और 80/20 विश्लेषण करें। आपको बिक्री और विक्रेता के बीच असंतुलित संबंध मिलेगा। अधिकांश अध्ययनों से पता चलता है कि बिक्री के शीर्ष 20 प्रतिशत बिक्री के 70 से 80 प्रतिशत के बीच उत्पन्न होते हैं। यह उन लोगों के लिए उधाहृण है जो जीवन में 80/20 संबंधों के प्रसार का एहसास नहीं करते हैं, यह एक बहुत ही उल्लेखनीय परिणाम है। लेकिन व्यवसाय में किसी के लिए, यह कम क्रम में मुनाफा बढ़ाने के लिए एक महत्वपूर्ण कुंजी है। अल्प अवधि में, लाभ बिक्री से अधिक निकटता से बंधे होते हैं इसका क्या कर्ण हो सकता है.

इसके कारणों के दो सेट हैं कि प्रति विक्रेता बिक्री कितनी भिन्न होती है। पहला सेट शुद्ध बिक्री बल प्रदर्शन मुद्दों से संबंधित है; ग्राहक फोकस के संरचनात्मक मुद्दों के लिए दूसरा।

विक्रेता प्रदर्शन

मान लीजिए कि आपका विश्लेषण एक हालिया उदाहरण को डुप्लिकेट करता है और आप पाते हैं कि आपके बिक्री कर्मियों में से 20 प्रतिशत आपकी बिक्री का 73 प्रतिशत उत्पन्न कर रहे हैं। इसके बारे में आपको क्या करना चाहिए?

अपने ग्राहकों के करीब रहने के लिए अगली सबसे अच्छी बात यह है कि शीर्ष विक्रेता के करीब रहना है। उन्हें खुश रखो; यह मुख्य रूप से नकदी के साथ नहीं किया जा सकता है।

इसके बाद, एक ही प्रकार के विक्रेता को नौकरी पर लें। यह जरूरी नहीं है कि समान योग्यता वाले लोग हों। व्यक्तित्व और रवैया अधिक महत्वपूर्ण हो सकता है। अपने विक्रय सुपरस्टार को एक कमरे में एक साथ रखें और उनके पास सामान्य रूप से कार्य करें। बेहतर अभी भी, उनसे अधिक लोगों को किराए पर लेने में मदद करने के लिए उनसे पूछें।

तीसरा, यह पहचानने की कोशिश करें कि शीर्ष विक्रेता लोग सबसे ज्यादा बेचते हैं और फिर उन्होंने अलग-अलग क्या किया। 80/20 सिद्धांत समय के साथ-साथ लोगों के लिए भी लागू होता है: आपके प्रत्येक विक्रेता द्वारा बिक्री का 80 प्रतिशत शायद उनके कार्यकाल के 20 प्रतिशत में उत्पन्न हुआ था। तथाकथित भाग्यशाली लकीरों की पहचान करने की कोशिश करें और वे क्यों हुआ

चौथा, उन सभी तरीकों को अपनाने के लिए सभी को प्राप्त करें जिनमें आउटपुट के इनपुट का उच्चतम अनुपात है। कभी-कभी यह विज्ञापन होता है, कभी-कभी व्यक्तिगत बिक्री यात्राओं, कभी-कभी मेल शॉट्स पर ध्यान केंद्रित किया जाता है, कभी-कभी यह टेलीफोन कॉल कर रहा है। समय और धन का सबसे अच्छा उपयोग करने के लिए और अधिक करें। आप इसका विश्लेषण करने का निर्णय ले सकते हैं, लेकिन यह देखने के लिए कि यह तेजी से और सस्ता हो सकता है कि शीर्ष विक्रेता लोग अपना समय कैसे व्यतीत करते हैं।

पांचवां, एक क्षेत्र से एक सफल टीम को किसी अन्य क्षेत्र से असफल टीम के साथ स्विच करें। इसे एक वास्तविक प्रयोग के रूप में करें: आपको जल्द ही पता चलेगा कि अच्छी टीम संरचनात्मक कठिनाइयों को हरा सकती है या इसके विपरीत। यदि अच्छी टीम पहले कठिन क्षेत्र में समस्या को तोड़ देती है लेकिन दूसरी टीम संस्थापक है, तो पूर्व टीम से पूछें कि क्या करना है: उत्तर टीमों को विभाजित करने में झूठ बोल सकता है ताकि कुछ प्रत्येक क्षेत्र में छोड़े जा सकें। हाल ही में मेरे एक ग्राहक को अंतरराष्ट्रीय बिक्री में बहुत ही सफल सफलता मिली लेकिन घरेलू टीम को बाजार हिस्सेदारी को नष्ट कर दिया गया। मैंने स्विचिंग टीमों का सुझाव दिया। सीईओ ने निंदा की, क्योंकि निर्यात टीम की भाषा प्रतिभा थी जो घरेलू बिक्री में बर्बाद हो जाएगी। आखिरकार वह अंतरराष्ट्रीय टीम में से एक को रिहा करने पर सहमत हुए, घरेलू बिक्री के निदेशक को निकाल दिया और युवा व्यक्ति को अंतरराष्ट्रीय प्रभारी बना दिया। अचानक, बाजार हिस्सेदारी के पहले अस्थिर नुकसान को उलट दिया गया था। ऐसी सभी

कहानियों को खुशी समाप्त नहीं होगी, लेकिन बिक्री में यह आम तौर पर सच है कि विफलता और इसके विपरीत कुछ भी विफल नहीं होता है।

अंत में, बिक्री बल प्रशिक्षण के बारे में क्या? 'क्या उनके प्रदर्शन स्तर को बढ़ाने के लिए बिक्री बल के निचले 80% को प्रशिक्षण देने में निवेश करना उचित है, या क्या यह समय बर्बाद है क्योंकि उनमें से बहुत से प्रशिक्षण के बावजूद धोने के लिए नियत हैं? '13 किसी भी मुद्दे पर, खुद से पूछें 80/20 सिद्धांत का क्या अर्थ है इसका तात्पर्य है। मेरा जवाब:

केवल उन लोगों को प्रशिक्षित करें जिन्हें आप निश्चित रूप से कई सालों से अपने साथ रहना चाहते हैं।

उन प्रशिक्षुओं को प्राप्त करें जो उन्हें प्रशिक्षित करने के लिए सबसे अच्छे विक्रेता हैं, बिक्री के सुपरस्टार को उनके प्रशिक्षुओं के बाद के प्रदर्शन के अनुसार पुरस्कृत करते हैं।

प्रशिक्षण में पहली किश्त के बाद सर्वश्रेष्ठ प्रदर्शन करने वाले लोगों में सबसे अधिक प्रशिक्षण निवेश करें। प्रशिक्षुओं का सर्वश्रेष्ठ 20 प्रतिशत लें और उनमें से 80 प्रतिशत प्रशिक्षण प्रयास करें। नीचे 50 प्रतिशत प्रशिक्षण देना बंद करें, जब तक कि यह स्पष्ट न हो कि आप इस प्रयास पर भी एक अच्छा भुगतान प्राप्त कर रहे हैं। कई बिक्री बल प्रदर्शन अंतर शुद्ध बिक्री कौशल से प्राप्त होते हैं, लेकिन कई नहीं करते हैं। इन संरचनात्मक कारकों को भी 80/20 शब्दों में देखा जा सकता है।

बेचना सिर्फ अच्छी बिक्री तकनीक नहीं है

80/20 विश्लेषण संरचनात्मक कारणों की पहचान कर सकता है जो व्यक्तिगत क्षमता से काफी दूर तक पहुंचते हैं। अलग-अलग योग्यता से निपटने की तुलना में ये संरचनात्मक कारक अक्सर संबोधित करने के लिए अधिक आसान होते हैं, और इससे भी अधिक फायदेमंद होते हैं। एक बड़ा सौदा अक्सर बेचे जाने वाले उत्पादों और ग्राहकों की सेवा पर निर्भर करता है:

हमने विपणन पर अनुभाग में उत्पादों और ग्राहकों को 80/20 सिद्धांत के आवेदन को पहले से ही हाइलाइट किया है। बिक्री-बलों के प्रभारी लोग इसलिए चाहिए:

80 प्रतिशत बिक्री उत्पन्न करने वाले उत्पादों के 20 प्रतिशत पर हर विक्रेता के प्रयासों पर ध्यान केंद्रित करें। सुनिश्चित करें कि सबसे अधिक लाभदायक उत्पाद क्रेडिट के चार गुना आकर्षित करते हैं जो कम लाभदायक उत्पादों के बराबर डॉलर करता है। सबसे अधिक लाभदायक उत्पादों को बेचने के लिए बिक्री बल को पुरस्कृत किया जाना चाहिए, कम से कम लाभदायक नहीं।

बिक्री के लोगों को 20 प्रतिशत ग्राहकों पर केंद्रित करें जो बिक्री का 80 प्रतिशत और 80 प्रतिशत मुनाफा कमाते हैं। बिक्री और मुनाफे से अपने ग्राहकों को रैंक करने के लिए बिक्री बल को सिखाएं। जोर देकर कहते हैं कि वे अपने 20% ग्राहकों को सर्वश्रेष्ठ 20 प्रतिशत ग्राहकों पर खर्च करते हैं, भले ही उन्हें कुछ कम महत्वपूर्ण ग्राहकों की उपेक्षा करनी पड़े।

उच्च मात्रा वाले ग्राहकों के अल्पसंख्यक के साथ अधिक समय व्यतीत करने के परिणामस्वरूप उन्हें उच्च बिक्री होनी चाहिए। यदि अधिक मौजूदा उत्पादों को बेचने के अवसर समाप्त हो गए हैं, तो बिक्री बल को बेहतर सेवा प्रदान करने पर ध्यान देना चाहिए, ताकि मौजूदा व्यवसाय संरक्षित किया जा सके और कोर ग्राहकों को नए उत्पादों की पहचान करने पर ध्यान दिया जा सके।

भूगोल के बावजूद, एक विक्रेता या टीम के तहत उच्चतम मात्रा और लाभ खाते व्यवस्थित करें। अधिक राष्ट्रीय खाते और कम क्षेत्रीय लोग हैं।

राष्ट्रीय खाते उन फर्मों तक ही सीमित थे जहां एक खरीदार को एक ही उत्पाद खरीदने की ज़िम्मेदारी थी, चाहे वह स्थान चाहे। यहां एक वरिष्ठ राष्ट्रीय बिक्री कार्यकारी द्वारा चिह्नित एक महत्वपूर्ण खरीदार होने के लिए यह स्पष्ट रूप से समझदार है। लेकिन तेजी से, बड़े खातों को राष्ट्रीय खातों के रूप में माना जाना चाहिए और एक समर्पित व्यक्ति या टीम द्वारा सेवा दी जानी चाहिए, यहां तक कि जहां कई स्थानीय खरीद बिंदु हैं।

कम लागत और कम महत्वपूर्ण खातों के लिए टेलीफोन का उपयोग करें। Salesforces की एक लगातार शिकायत यह है कि बड़े खातों पर अधिक समय कम करने या खर्च करने के परिणामस्वरूप कुछ बिक्री क्षेत्रों में दो बार खाते हैं जो उचित रूप से कवर किए जा सकते हैं। एक समाधान कुछ खातों को छोड़ना है, लेकिन यह केवल अंतिम उपाय के रूप में किया जाना चाहिए। एक बेहतर समाधान, अक्सर, छोटे खातों के 80 प्रतिशत को केंद्रीकृत करना और टेलीफोन बिक्री और ऑर्डरिंग सेवा प्रदान करना है। यह आमने-सामने की बिक्री से संभवतः अधिक कुशलता से अधिक कुशल सेवा प्रदान कर सकता है।

अंत में, पुराने ग्राहकों को फिर से शुरू करने के लिए बिक्री बल प्राप्त करें जिन्होंने अतीत में अच्छा व्यवसाय प्रदान किया है। इसका मतलब पुराने दरवाजों पर दस्तक देना या पुराने फोन नंबरों को बुलावा देना हो सकता है।

यह आश्चर्यजनक रूप से उपेक्षित बिक्री तकनीक है, जो आश्चर्यजनक रूप से उपेक्षित है। एक पुराना, संतुष्ट ग्राहक आपको फिर से खरीदने की संभावना है। रणनीतिक सलाहकार बैन एंड कंपनी के संस्थापक बिल बैन, यूएस डीप साउथ में दरवाजे के दरवाजे बेचने के लिए इस्तेमाल करते थे। वह स्पष्ट रूप से अंधेरे की झलक देखने से पहले, एक दुबला जादू के बारे में बताता है, दरवाजे से दरवाजे से घूमता है और कोई नई बिक्री नहीं करता है। वह आखिरी ग्राहक के पास गया जिसने एक बाइबल खरीदी और उसे एक और

बेच दिया! एक ही तकनीक का पालन करने वाला एक और व्यक्ति अमेरिका में शीर्ष अचल संपत्ति दलालों में से एक है, जो रोमानियाई प्रवासक निकोलस बरसान है। वह प्रत्येक वर्ष $ 1 मिलियन से अधिक निजी कमीशन जीतता है और इनमें से एक तिहाई से अधिक ग्राहकों को दोहराया जाता है। श्री बार्सन सचमुच पुराने दरवाजों पर दस्तक देते हैं और घर मालिकों से पूछते हैं (जो उनके ग्राहक थे) अगर वे बेचने के लिए तैयार हैं।

इन 80/20 संरचनात्मक प्रभावों का उपयोग करना मध्यस्थ विक्रेताओं को अच्छे लोगों और अच्छे लोगों को सुपरस्टार में बदल सकता है। फर्म की निचली लाइन पर बेहतर बिक्री बल का प्रभाव तत्काल है। इससे भी महत्वपूर्ण बात यह है कि बाजार हिस्सेदारी पर दीर्घकालिक प्रभाव और ऊर्जा और विश्वास के साथ पलटने वाले बिक्री बल की ग्राहक खुशी, कोर ग्राहक समूह को सर्वश्रेष्ठ प्रदान करने के लिए निर्धारित है, लेकिन फिर भी वे जो चाहते हैं उसे सुन सकते हैं।

कुछ महत्वपूर्ण ग्राहक

कुछ ग्राहक महत्वपूर्ण हैं। अधिकांश नहीं हैं। कुछ बिक्री प्रयास आश्चर्यजनक उत्पादक हैं। अधिकांश अक्षम हैं। कुछ आपको पैसे खो देंगे।

चैनल मार्केटिंग और बिक्री प्रयास जहां आप संभावित ग्राहकों की अल्पसंख्यक पेशकश कर सकते हैं जो कि कहीं और प्राप्त करने के मुकाबले अद्वितीय, बेहतर या बेहतर मूल्य है, बशर्ते आप इस प्रक्रिया में अधिक लाभ कमा सकें। कोई भी सफल उद्यम इस सरल, और सरलीकृत, सिद्धांत से अपनी सफलता खींचता है।

अध्याय 7 – 80/20 सिद्धांत के Top 10 Business Use

80/20 सिद्धांत की बहुमुखी प्रतिभा है: इसका उपयोग रणनीतिक और वित्तीय सुधार को ध्यान में रखकर लगभग किसी भी क्षेत्र में किया जा सकता है। इस अध्याय में, 80/20 सिद्धांत के top 10 प्रयोगों के बारे में बताया गया है जो, अनिवार्य रूप से प्रयोग का प्रतिनिधित्व करते हैं। सूची को संकलित करने में, मैंने इस बात को ध्यान में रखा कि ऐतिहासिक रूप से, व्यापारिक दुनिया ने पहले से ही 80/20 सिद्धांत का उपयोग किया है और इसके संभावित और अपरिवर्तनीय मूल्य पर अपनी राय भी है।

पिछले अध्यायों में पहले से ही टॉप छह उपयोग शामिल हैं: अध्याय 4 और 5 में रणनीति; अध्याय 3 में गुणवत्ता और सूचना प्रौद्योगिकी; अध्याय 5 में लागत में कमी और सेवा सुधार; और अध्याय 6 में विपणन और बिक्री। वर्तमान अध्याय 80/20 सिद्धांत के अन्य चार अनुप्रयोगों का सारांश प्रदान करता है।

टॉप 10 बिज़नस प्रयोग

1. Strategy
2. Qualities
3. Cost reduction and service improvement
4. Marketing
5. Selling
6. Information technologies
7. Decision taking and analysis
8. Inventory management
9. Project management
10. Negotiations

निर्णय लेना और विश्लेषण करना

व्यापार के लिए निर्णय की आवश्यकता होती है: अक्सर, तेज़ और बिना किसी विचार के कि वे सही हैं या गलत हैं। 1950 से, व्यवसाय को तेजी से बढ़ावा दिया गया है, और अगर जैसा कि आपजानते है, मैनेजमेंट वैज्ञानिकों, विश्लेषणात्मक मैनेजरों द्वारा बिजनेस स्कूलों, लेखा फर्म और सलाहकारों में इसका प्रयोग किया व विश्लेषण से किसी आने वाली भी समस्या को समझने योग्य बनाया हैं। पिछली आधी शताब्दी में विश्लेषण शायद सबसे बड़ा अमेरिकी विकास उद्योग रहा है और विश्लेषण से ही चंद्रमा पर लैंडिंग और खाड़ी युद्ध में बमबारी की अविश्वसनीय सटीकता जैसी कुछ महान अमेरिकी विजयओं में महत्वपूर्ण रहा है।

80/20 सिद्धांत विश्लेषणात्मक है, लेकिन इसके स्थान पर विश्लेषण डालता है

80/20 सिद्धांत के मुख्य सिद्धांत याद रखें:

1. महत्वपूर्ण कुछ और कम लोगों के सिद्धांत: केवल कुछ चीजें हैं जो कभी भी महत्वपूर्ण परिणाम उत्पन्न करती हैं।
2. अधिकांश प्रयास, इच्छित परिणामों का एहसास नहीं करते है।
3. आप जो पाते है वह आम तौर पर आपको दिखता नहीं है:
4. सबसे अच्छी घटनाएं अत्यधिक उत्पादक ताकतों की एक छोटी अल्पसंख्यक संख्या के कारण होती हैं; सबसे विनाशकारी ताकतों की एक छोटी अल्पसंख्यक संख्या की वजह से सबसे बुरी चीजें होती हैं।
5. अधिकांश गतिविधि, बड़े पैमाने पर और व्यक्तिगत रूप से, समय की बर्बादी है। यह वांछित परिणामों के लिए भौतिक रूप से योगदान नहीं देती।

80/20 सिद्धांत के साथ निर्णय लेने के पांच नियम

नियम एक कहता है कि कई निर्णय बहुत महत्वपूर्ण नहीं हैं। कुछ भी तय करने से पहले, अपने सामने दो ट्रे के साथ खुद को चित्रित करें-जैसे डेस्क पर डरावने इन और आउट ट्रे की तरह-एक महत्वपूर्ण निर्णय और एक महत्वपूर्ण निर्णय चिह्नित किया गया। मानसिक रूप से निर्णयों को हल करें, याद रखें कि बीस में से केवल एक ही महत्वपूर्ण निर्णय बॉक्स में पड़ सकता है। महत्वहीन निर्णयों पर परेशान न हों और सबसे ऊपर महंगी और समय लेने वाली विश्लेषण न करें। यदि संभव हो, तो उन सभी को प्रतिनिधि दें। यदि आप नहीं कर सकते हैं, तो तय करें कि किस निर्णय में 51 प्रतिशत सही होने की संभावना है। यदि आप इसे जल्दी से तय नहीं कर सकते हैं, तो सिक्का स्पिन करें।

नियम दो पुष्टि करता है कि सबसे महत्वपूर्ण निर्णय अक्सर डिफ़ॉल्ट रूप से किए जाते हैं, क्योंकि अंक आते हैं और पहचान किए बिना चले जाते हैं। उदाहरण के लिए, आपके मुख्य मनी निर्माता आपको छोड़ जाते हैं क्योंकि आप उनके असंतोष को ध्यान में रखते हुए या इसे उसे सही करने के लिए पर्याप्त नहीं हैं। या आपके प्रतिस्पर्धियों ने एक नया उत्पाद विकसित किया है जैसे पीसी के साथ आईबीएम के प्रतिद्वंद्वियों के रूप में जो आपको लगता है कि गलत तरीके से कल्पना की गई है जिसे आप कभी भी समझ नहीं पाएगें। या आप इसे महसूस किए बिना एक प्रमुख बाजार-शेयर स्थिति खो देते हैं, क्योंकि वितरण परिवर्तन के चैनल। या आप एक महान नए उत्पाद का आविष्कार करते हैं और इसके साथ मामूली सफलता का आनंद लेते हैं ।

जब ऐसा होता है, तो डेटा एकत्रण और विश्लेषण की कोई मात्रा आपको समस्या या अवसर का एहसास करने में मदद करेगी। आपको जो चाहिए वह अंतर्ज्ञान और अंतर्दृष्टि है: गलत प्रश्नों के सही उत्तर प्राप्त करने के बजाय सही प्रश्न पूछने पूछें। महत्वपूर्ण मोड़ बिंदुओं को ध्यान में रखते हुए उचित मौका खड़ा करने का एकमात्र तरीका एक महीने में एक दिन के लिए आपके सभी डेटा और विश्लेषण के ऊपर यह प्रश्न पूछना है:

1. क्या अनचाही समस्याएं और अवसर, जो संभावित रूप से जबरदस्त परिणाम हो सकते हैं, मेरे ध्यान के बिना बढ़ रहे हैं?
2. जब यह नहीं करना चाहिए, या कम से कम इरादा नहीं किया गया था तो क्या अच्छा काम कर रहा है? हम अनजाने में ग्राहकों को क्या प्रदान कर रहे हैं कि जिस कारण वे बहुत सराहना करते हैं?
3. क्या कुछ बुरी तरह भटक रहा है, जहां हम सोचते हैं कि हम जानते हैं कि क्यों, लेकिन हम पूरी तरह से गलत कहां हो सकते हैं?
4. चूंकि सतह के नीचे हमेशा कुछ महत्वपूर्ण होता है, बिना किसी को देखते इस समय क्या हो सकता है?

80/20 निर्णय लेने का तीसरा नियम महत्वपूर्ण निर्णयों के लिए है: आंकड़ों का 80 प्रतिशत इकट्ठा करें और उपलब्ध समय के पहले 20 प्रतिशत में प्रासंगिक विश्लेषण का 80 प्रतिशत प्रदर्शन करें, फिर निर्णय लें 100 प्रतिशत समय और कार्य निर्णायक रूप से कार्य करें जैसे कि आप 100 प्रतिशत आत्मविश्वास रखते थे कि निर्णय सही है।

अगर यह आपको याद रखने में मदद करता है, तो निर्णय लेने के 80/20/100/100 नियम को कॉल करें।

चौथा, यदि आपने जो फैसला किया है वह काम नहीं कर रहा है, तो देर की बजाए अपने दिमाग को जल्दी बदलें। बाजार अपने व्यापक अर्थ में-अभ्यास में क्या काम करता है-विश्लेषण की भारी मात्रा की तुलना में यह अधिक विश्वसनीय संकेतक है। तो प्रयोग करने से मत डरो और समाधान खोने से मत डरो। बाजार से मत लड़ो।

अंत में, जब कुछ अच्छी तरह से काम कर रहा है, तो अपने दांव को दोगुना करें और उसे दोहराएं। आप नहीं जानते कि यह इतना अच्छा क्यों काम कर रहा है, जबकि ब्रह्मांड की शक्तियां आपके लिए रास्ते को सुगम बना रही हैं। उद्यम पूंजीपति इसे जानते हैं। उनके पोर्टफोलियो में अधिकांश निवेश उनकी उम्मीदों को पूरा करने में असफल होते हैं, लेकिन उन्हें कुछ सुपरस्टार निवेशों द्वारा रिडीम किया जाता है जो हर किसी के सपनों से परे सफल होते हैं। जब कोई व्यवसाय अपने बजट के नीचे प्रदर्शन करता रहता है, तो आप सुनिश्चित हो सकते हैं कि आपके पास वाचडॉग है। जब एक व्यवसाय लगातार अपेक्षाओं से बेहतर प्रदर्शन करता है, तो कम से कम एक अच्छा मौका होता है कि इसे दस या सौ बार गुणा किया जा सकता है। इन परिस्थितियों में, ज्यादातर लोग मामूली वृद्धि के लिए व्यवस्थित होते हैं। जो लोग दिन को resize करते हैं वे जबर्दस्त रूप से समृद्ध हो जाते हैं

Inventory management

हमने अध्याय 5 में देखा कि सादगी के लिए कुछ उत्पादों की आवश्यकता है। प्रबंधन 80/20 सिद्धांत से बहने वाला एक और महत्वपूर्ण अनुशासन है। 80/20 सिद्धांत के बाद अच्छा स्टॉक रखने, मुनाफे और नकदी के लिए महत्वपूर्ण है; यह एक उत्कृष्ट जांच भी है कि कोई व्यवसाय सादगी या जटिलता का पीछा कर रहा है या नहीं

लगभग सभी व्यवसायों में बहुत अधिक स्टॉक होता है, आंशिक रूप से क्योंकि उनके पास बहुत अधिक उत्पाद हैं और आंशिक रूप से क्योंकि उनके पास प्रत्येक उत्पाद के बहुत से प्रकार हैं। स्टॉक को स्टॉक-रखरखाव इकाइयों (एसकेयू) में मापा जाता है, जिसमें प्रत्येक संस्करण के लिए एक इकाई होती है।

स्टॉक लगभग हमेशा 80/20 वितरण के किसी प्रकार का पालन करता है: यानी, लगभग 80 प्रतिशत स्टॉक केवल वॉल्यूम या राजस्व का 20 प्रतिशत है। इसका मतलब यह है कि धीमी गति से चलने वाला स्टॉक बहुत महंगा है और नकद गोज़लिंग रखने के लिए और शायद उस उत्पाद को शामिल करता है जो किसी भी मामले में स्वाभाविक रूप से लाभहीन है।

हालांकि अच्छा स्टॉक प्रबंधन महत्वपूर्ण है, इसके लिए केवल चार प्रमुख बिंदु हैं।

आपके गैर-लाभकारी उत्पाद पर मूल रूप से सबसे रणनीतिक बिंदु-कट-डाउन पहले से ही अध्याय 3 में शामिल किया गया है।

किसी भी दिए गए उत्पादों के लिए, आपको धीमे मूवर्स से शुरू होने वाले संस्करणों की संख्या में कटौती करनी चाहिए। किसी को भी मत सुनो जो आपको बताता है कि धीमी मूवर्स की वास्तव में आवश्यकता है। यदि ऐसा था, तो वे बहुत तेज़ी से आगे बढ़ेंगे। मूल्यवर्धित श्रृंखला के अन्य हिस्सों में आपके आपूर्तिकर्ताओं या अपने ग्राहकों को सूची प्रबंधन की समस्या और लागत को निर्यात करने का प्रयास करें। आदर्श समाधान आपके स्टॉक के लिए आपकी सुविधाओं के नजदीक आने के लिए नहीं है। आधुनिक सूचना प्रौद्योगिकी के साथ यह तेजी से संभव है और साथ ही साथ लागत घटाने के दौरान सेवा मानकों को बढ़ा सकता है।

अंत में, यदि आपके पास स्टॉक की एक निश्चित राशि होनी चाहिए, तो 80/20 सिद्धांत का उपयोग लागतों को कम करने और पिकिंग और पैकिंग को तेज करने के लिए कई सामरिक तरीके हैं:

80/20 नियम कई अनुप्रयोगों में भरोसेमंद है, जिसका अर्थ है कि लगभग 80 प्रतिशत गतिविधि में केवल 20 प्रतिशत सूची शामिल है। अब उच्च या निम्न गतिविधि के क्षेत्रों में भाग संख्या से विभाजित किया जा सकता है।

भविष्य में Inventory management

ब्राउन कोट और धूलदार स्टोर के ऐतिहासिक ओवरटोन के बावजूद, सूची प्रबंधन एक तेज़ी से चलने वाला और रोमांचक क्षेत्र है। ऑन-लाइन ऑर्डर प्रोसेसिंग के साथ 'आभासी सूची' व्यापक हो रही है, लागत कम कर रही है लेकिन वितरकों और ग्राहकों को सेवा में सुधार भी कर रही है। बैक्सटर इंटरनेशनल के अस्पताल आपूर्ति व्यवसाय जैसे नवप्रवर्तनकर्ताओं को 'ग्राहक पहचान' सूची प्रणाली के साथ बड़ी सफलता मिल रही है। सभी मामलों में, प्रगति को ध्यान से संचालित किया जा रहा है: सबसे महत्वपूर्ण ग्राहकों पर ध्यान केंद्रित करें, एक साधारण उत्पाद लाइन पर ध्यान केंद्रित करें।

80/20 सिद्धांत कॉर्पोरेट मूल्य निर्माण के एक और तेजी से महत्वपूर्ण घटक में भी जीवित और अच्छी तरह से है: परियोजना प्रबंधन।

Project management

प्रबंधन संरचनाओं को अपर्याप्त और बदतर के रूप में उजागर किया जा रहा है। वे आमतौर पर जोड़ने से अधिक मूल्य को नष्ट कर देते हैं। संरचनाओं को नष्ट करने या छेड़छाड़ करने का एक तरीका, ताकि मूल्यवान ग्राहकों के लिए मूल्य तैयार करना, परियोजना है। मुख्य अधिकारियों के व्यापार में सबसे अधिक ऊर्जावान लोगों के पास

वास्तव में नौकरी नहीं है: क्योकि, वे कई परियोजनाओं का पीछा करते हैं।

परियोजना प्रबंधन एक अजीब काम है। एक तरफ, एक परियोजना में एक टीम शामिल होती है: यह एक सहकारी है जो पदानुक्रमिक व्यवस्था नहीं है। लेकिन दूसरी तरफ, टीम के सदस्य आमतौर पर पूरी तरह से नहीं जानते कि क्या करना है, क्योंकि परियोजना को नवाचार और विज्ञापन की व्यवस्था की आवश्यकता है। प्रोजेक्ट मैनेजर की कला उन सभी चीजों पर ध्यान केंद्रित करना है जो वास्तव में महत्वपूर्ण हैं।

उद्देश्य को सरल बनाएं

सबसे पहले, कार्य को सरल बनाएं। एक परियोजना एक परियोजना नहीं है: लगभग हमेशा, एक परियोजना कई परियोजनायें है। परियोजना में एक केंद्रीय विषय और उपग्रह चिंताओं की एक श्रृंखला हो सकती है। वैकल्पिक रूप से, एक ही परियोजना में तीन या चार विषयों को लिया जा सकता है। किसी भी परियोजना के बारे में सोचें जिसके साथ आप परिचित हैं और आप बिंदु देखेंगे।

परियोजनाएं संगठनात्मक जटिलता के कानून का पालन करती हैं परियोजना के लक्षय की संख्या जितनी अधिक होती है, परियोजना को पूरा करने का प्रयास संतोषजनक रूप से बढ़ता है, अनुपात में नहीं, बल्कि ज्यामितीय रूप से।

किसी भी परियोजना के मूल्य का 80 प्रतिशत अपनी गतिविधियों के 20 प्रतिशत से आएगा; और अनावश्यक जटिलता के कारण अन्य 80 प्रतिशत उभरेंगे। इसलिए जब तक आप इसे एक साधारण उद्देश्य तक नहीं हटा देते हैं तब तक अपनी परियोजना शुरू न करें।

एक असंभव समय पैमाने पर लागू करें

यह सुनिश्चित करेगा कि प्रोजेक्ट टीम केवल वास्तव में उच्च मूल्य वाले कार्य करेगी:

एक परियोजना के लिए जितना छोटा समय दिया जाता है, उस समय के अधिक अनुपात के लिए इसकी विस्तृत योजना और सोच के लिए अनुमति दी जानी चाहिए। जब मैं मैनेजमेंट कंसल्टेंट्स बैन एंड कंपनी में भागीदार था, हमने निष्कर्ष निकाला कि हमने सर्वोत्तम प्रबंधन परियोजनाएं की हैं- जिनके पास उच्चतम ग्राहक और परामर्शदाता संतुष्टि थी, कम से कम बर्बाद समय और उच्चतम मार्जिन- नियोजन समय के लिए नियोजन समय का अनुपात।

नियोजन चरण में, उन सभी महत्वपूर्ण मुद्दों को लिखें जिन्हें आप हल करने का प्रयास कर

रहे हैं। उत्तर क्या हैं, पर विचारों का निर्माण करें, भले ही ये शुद्ध अनुमान हैं लेकिन आप अपना सर्वश्रेष्ठ अनुमान लगायें। कौन सी जानकारी एकत्र करने की आवश्यकता है या प्रक्रियाओं की आवश्यकता है यह तय करने के लिए पूरा किया जाना चाहिए कि आप अपने अनुमानों के साथ सही हैं या नहीं,। तय करें कि क्या कौन और कब करना है। अपने नए ज्ञान और आपके पिछले अनुमानों से किसी भी भिन्नता के आधार पर संक्षिप्त अंतराल के बाद प्रतिलिपि बनाएँ।

लागू करने से पहले डिजाइन करें

विशेष रूप से यदि इस परियोजना में किसी उत्पाद या सेवा को डिजाइन करना शामिल है, तो सुनिश्चित करें कि आपके पास कार्यान्वयन शुरू करने से पहले डिज़ाइन चरण में सबसे अच्छा संभव उत्तर है। एक और 80/20 नियम कहता है कि किसी भी डिजाइन परियोजना के साथ 20 प्रतिशत समस्याएं लागत का 80 प्रतिशत या ओवररन्स का कारण बनती हैं; और इन महत्वपूर्ण समस्याओं में से 80 प्रतिशत डिजाइन चरण में उभरते हैं जिसे बाद में सही करने से यह बेहद महंगा साबित होता हैं, जिसके लिए बड़े पैमाने पर पुनर्विक्रय की आवश्यकता होती है और कुछ मामलों में फिर से चलना पड़ता है।

Negotiation

बातचीत व्यापार में 80/20 सिद्धांत के मेरे शीर्ष 10 अनुप्रयोगों को पूरा करती है। आश्चर्य की बात नहीं है, वार्ता का बहुत अध्ययन किया गया है। 80/20 सिद्धांत केवल दो अंक जोड़ता है, लेकिन वे महत्वपूर्ण हो सकते हैं।

बातचीत में कुछ बिंदु वास्तव में मायने रखता है

मुद्दे पर 20 प्रतिशत या उससे कम अंक विवादित क्षेत्र के मूल्य के 80 प्रतिशत से अधिक होंगे। आपको लगता है कि यह दोनों पक्षों के लिए स्पष्ट होगा, लेकिन लोग अंक जीतना चाहते हैं, यहां तक कि पूरी तरह से महत्वहीन भी। इसी तरह, वे रियायतों का जवाब देते हैं, यहां तक कि छोटे भी।

इसलिए, वार्ता में जल्दी नकली चिंताओं और आवश्यकताओं की एक लंबी सूची बनाएं, जिससे उन्हें आपके लिए जितना संभव हो उतना महत्वपूर्ण लगे। हालांकि, इन बिंदुओं को मूल रूप से अनुचित, या कम से कम दूसरी पार्टी द्वारा वास्तविक चोट के बिना छूट के अक्षम होना चाहिए । फिर, वार्ता के समापन चरणों में, आप उन बिंदुओं को स्वीकार कर सकते हैं जो वास्तव में महत्वपूर्ण बिंदुओं के उचित हिस्से के मुकाबले आपके लिए महत्वहीन हैं।

उदाहरण के लिए, कल्पना करें कि आप एक प्रमुख उत्पाद के 100 हिस्सों पर कीमतों के

लिए एकमात्र सप्लायर के साथ बातचीत कर रहे हैं। किसी भी उत्पाद की लागत का 80 प्रतिशत भागों के 20 प्रतिशत में रहता है। आपको केवल इन 20 भागों की कीमतों के बारे में चिंतित होना चाहिए। लेकिन यदि आप बातचीत के शुरुआती दिनों में अन्य 80 भागों पर पूछने की कीमत स्वीकार करते हैं, तो आप मूल्यवान सौदेबाजी चिप्स खो देते हैं। इसलिए आपको उन महत्वपूर्ण इकाइयों की संख्या को अतिरंजित करके, जो संभवतया उपभोग करने की संभावना है, को अतिरंजित करने वाले कुछ महत्वपूर्ण 80 भागों पर कीमतों के कारणों का निर्माण करना चाहिए।

बहुत जल्दी मत करो

दूसरा, यह अक्सर देखा गया है कि अधिकतर वार्ताएं एक नकली युद्ध के माध्यम से होती हैं और समय सीमा समाप्त होने पर केवल ईमानदारी से जा रही है:

यह भी सच लगता है कि अविश्वसनीय दबाव के कारण समय पर वार्ता पर 80 प्रतिशत रियायतें हो सकती हैं। । । उपलब्ध समय के अंतिम 20 प्रतिशत में होगा। यदि मांगों को जल्दी प्रस्तुत किया जाता है, तो कोई भी पक्ष उपज करने के इच्छुक नहीं हो सकता है, और पूरा लेनदेन अलग हो सकता है। लेकिन यदि वार्ता के लिए उपलब्ध समय के अंतिम 20 प्रतिशत में अतिरिक्त मांग या समस्याएं हैं, तो दोनों पक्ष अधिक लचीले होंगे।

अधीर लोग अच्छे वार्ताकार नहीं बनाते हैं

वेतन वृद्धि कैसे सुरक्षित करें

ऑर्टन स्किनर 80/20 सिद्धांत का प्रयोग करने का एक दिलचस्प उदाहरण देता है:

समझौते का 80 प्रतिशत बातचीत के आखिरी 20 प्रतिशत में किया जाएगा। यदि लंबी अवधि के लिए पूछने के लिए आपकी नियुक्ति 9:00 बजे के लिए निर्धारित की जाती है और आप जानते हैं कि आपके पर्यवेक्षक की 10:00 बजे एक और नियुक्ति है, तो महत्वपूर्ण क्षणों को 9:50 के आसपास होने की उम्मीद है। तदनुसार खुद को पेस करें। अपने पर्यवेक्षक के भाग पर एक दयालु समझौता करने की अनुमति देने के लिए अपना अनुरोध बहुत जल्दी न करें

शीर्ष 10 से परे

अब तक आप महसूस करेंगे कि 80/20 सिद्धांत जो भी बक्से बनाते हैं, उसमें कटौती करता है। अंतर्दृष्टि लोगों के पीछे, व्यापार के पीछे और दुनिया के पीछे रहने वाली वास्तविकता से प्राप्त होती है जिसमें व्यापार संचालित होता है। 80/20 सिद्धांत इतना

व्यापक है क्योंकि यह हमारे अस्तित्व पर शासन करने वाली गहरी ताकतों का प्रतिबिंब है। यह एक साथ इन तारों को आकर्षित करने का समय है।

अध्याय 8 – कुछ महत्वपूर्ण जो आपको सफलता देते हैं

80/20 सिद्धांत में रडार और ऑटोपायलेट शामिल है। रडार हमें अंतर्दृष्टि देता है: यह हमें अवसरों और खतरों को खोजने में मदद करता है। ऑटोपायलेट हमें अपने व्यापार क्षेत्र के चारों ओर घूमने और ग्राहकों से बात करने की इजाजत देता है, जो हमें यह जानकारी देता है कि हम अभी भी अपनी नियति के नियंत्रण में हैं। 80/20 सिद्धांत के तर्क के लिए हमें कुछ सरल बिंदुओं को समझने और उन्हें अपनाने की आवश्यकता है; हम जो कुछ भी अभी कर रहे है उसमें आसानी से 80/20 सोच सकते हैं और '80/20 लागु कर सकते है'।

ज्यादातर चीजों की तुलना में कुछ चीजें हमेशा अधिक महत्वपूर्ण होती हैं

यह हमेशा सच है, लेकिन अभी तक इसका श्रेय लेना मुश्किल है। जब तक हमारे पास संख्याएं है या मार्गदर्शन के लिए 80/20 सोचते है, तो ज्यादातर चीजें हमेशा उन चीज़ों की तुलना में अधिक महत्वपूर्ण दिखाई देती हैं जो लगता है कि वास्तव में अधिक महत्वपूर्ण हैं। यहां तक कि अगर हम अपने दिमाग में इस बिंदु को स्वीकार करते हैं, तो अगली आशा के लिए केंद्रित कार्रवाई करना मुश्किल है। अपनी सोच के टॉप में इसी 'कुछ महत्वपूर्ण' को रखें। और समीक्षा करते रहें कि क्या आप तुच्छ की बजाय कुछ

महत्वपूर्ण पर अधिक समय लगा रहे है और प्रयास कर रहे हैं।

प्रगति का मतलब संसाधनों को कम मूल्य से उच्च मूल्य वाले उपयोगों तक ले जाना है

इंडिविजुअल एन्तेर्प्रेनुरे की तरह, खुले बाजार के संसाधनों को कम प्रोडक्टिव क्षेत्रों से ज्यादा प्रोडक्टिव और लाभ वाले क्षेत्रों में स्थानांतरित करना शुरू करें। लेकिन न तो बाजार और न ही उद्यमी को, आज के अत्यधिक जटिल कॉर्पोरेट या सरकारी नौकरशाहों के जाल में अपने आप को न उलझने दें, इसे पर्याप्त रूप से समझदारी पूर्ण रूप से करें। इसी प्रकार हमेशा बेमतलब कामों की एक सूचि होती है, आमतौर पर एक बहुत लंबी सूचि, जहां 80 प्रतिशत संसाधन केवल 20 प्रतिशत मूल्य का उत्पादन कर रहे हैं। यह हमेशा वास्तविक उद्यमियों के लिए आर्बिट्रेज अवसर प्रदान करता है। लेकिन उद्यमशीलता आर्बिट्रेज के दायरे को हमेशा कम करके आंका जाता है।

कुछ लोग अपने मूल्य से ज्यादा लाभकारी होते हैं

सबसे अच्छे लोग- जिसका मतलब है कि वे जो कुछ भी कर रहे हैं उससे औरों से अधिक लाभ कमाते हैं, और वे बड़ी मात्रा में सरप्लस उत्पन्न करते हैं, आमतौर पर उससे कहीं अधिक जो उनसे अपेक्षा की जाती है। अधिकांश लोग अपेक्षा से थोड़ा अधिक कमाते हैं। एक बड़ी संख्या उत्तरदायी अपेक्षा से कहीं अधिक की इच्छा रखती है। बड़े और अधिक विविध निगमों में संसाधनों के इस तरह के गलत प्रयोग का स्थान सबसे बड़ा है।

कोई भी बड़ा, प्रबंधित निगम पुरस्कारों को गलत तरीके से आवंटित करने के लिए एक संगठित षडयंत्र है। फर्म जितना अधिक जटिल होगा, षडयंत्र की सीमा की सफलता उतनी ही अधिक होगी। जो निगमों में काम करते हैं, या उनके साथ किसी भी तरह से व्यवहार करते हैं, वे जानते हैं कि कुछ कर्मचारी अमूल्य हैं। वे अपनी लागत से बहुत अधिक मूल्य जोड़ते हैं। कई कर्मचारी अपनी लागत से बहुत कम मूल्य जोड़ रहे हैं। कुछ, शायद 10-20 प्रतिशत, मूल्य घटाते हैं, यहां तक कि तनख्वाह से भी कम।

ऐसा होने के कई कारण हैं: सही प्रदर्शन को मापने में कठिनाई, अधिकारीयों का राजनीतिक कौशल व उसे उन लोगों के पक्ष में लागु करना जिन्हें वे पसंद करते हैं, हास्यास्पद लेकिन प्रचलित विचार है कि नौकरी की भूमिका को व्यक्तिगत प्रदर्शन से ज्यादा या उससे ज्यादा के लिए गिना जाना चाहिए; और समानतावाद की मानवीय प्रवृत्ति, अक्सर टीम वर्क को बढ़ावा देने की वैध इच्छा अपमान, आलस्यता जटिलता और लोकतंत्र को से घिरी हुई है।

मैंने हाल ही में एक निवेश बैंक के प्रमुख को सलाह दी कि वह अपने बेहद बड़े वार्षिक बोनस पूल को कैसे विभाजित करें। मेरा ग्राहक एक बेहद समृद्ध आत्मनिर्भर व्यवसायी है जिसकी सफलता और सफलता का स्रोत बाजार की खामियों को तलाशने और उसका

लाभ प्राप्त करने में है। वह बाजार में एक जुनून की तरह विश्वास करता है। वह यह भी जानता है कि बोनस पूल में सैकड़ों में से दो लोगों ने पिछले साल अपने विभाजन में 50 प्रतिशत से ज्यादा धन कमाया था; व्यापार की अपनी लाइन में इसे मापना आसान है। लेकिन जब मैंने इन दोनों को कुल पूल से अधिक आधा देने का सुझाव दिया, तो वह लगभग बेहोश हो गया था। बाद में, हम एक कार्यकारी के मामले में विचार कर रहे थे, जिसे हम दोनों जानते थे कि वह ज्यादा लाभदायक नहीं था। आपने अपना बोनस शून्य क्यों नहीं किया, मैंने सुझाव दिया। मेरे दोस्त ने कहा इस बारे में सोचा नहीं था: रिचर्ड, मैंने इसे पिछले साल की एक चौथाई तक कम कर दिया है और मैं इससे आगे नहीं जाऊंगा।' फिर भी इस मामले में, कार्यकारी को बैंक में काम करने के लिए भुगतान किया गया है। वह खुशी से बोला, चिड़िया को पकड़ लिया गया था। बोनस को शून्य पर सेट कर दिया गया। कार्यकारी अब अपनी नौकरी में चले गए हैं जहां वह वे कुछ मूल्य जोड़ रहे हैं।

एकाउंटिंग सिस्टम निष्पक्ष पुरस्कारों की दुश्मन हैं, क्योंकि वे इस बारे में अस्पस्ट है कि वास्तव में पैसा कहां बना रहे हैं। यही कारण है कि, मानव कमजोरियों के अलावा, छोटे व्यवसायों की तुलना में बड़ी और जटिल फर्मों में प्रदर्शन और इनाम के बीच असंतुलन अधिक है। चार कर्मचारियों वाला उद्यमी जानता है कि कौन सा काम पैसा कमा रहा है, और कितना, इसे जानने के लिए उसे विभागीय पी एंड एल की आवश्यकता नहीं है। एक बड़े निगम के सीईओ को भ्रामक एकाउंटिंग डेटा और ह्यूमन रिसोर्स के प्रमुख द्वारा प्रदान किए गए फ़िल्टर पर भरोसा करने की आवश्यकता है; यह आश्चर्य की बात नहीं है कि बड़ी कंपनियों में टॉप पेर्फोर्मेर्स को उनकी परफोर्मेंस के मुकाबले कम मिलता है, और मध्यम प्रबंधकों को उनके काम के मुकाबले ज्यादा मिलता है।

मार्जिन असामान्य रूप से भिन्न होते हैं

मार्जिन, मूल्य और लागत के बीच, प्रयास और इनाम के बीच, हमेशा अत्यधिक होते हैं। उच्च मार्जिन गतिविधियां कुल गतिविधियों का एक छोटा सा हिस्सा ही होती हैं जो कुल मार्जिन का बहुमत होता है। अगर हमने संसाधनों के प्राकृतिक आवंटन में हस्तक्षेप नहीं किया, तो इन असंतुलन और भी चिह्नित किया जा सकता है। फिर हम अपने सिर को रेत में धसा करते हैं और इस वास्तविकता को स्वीकार करने से इनकार करते हैं कि हमारी फर्मों की बहुमत उच्च-मार्जिन गतिविधियों की अल्पसंख्यकता काफी कम है।

संसाधन हमेशा गलत तरीके से आंबटित होते हैं

हम कम मार्जिन गतिविधियों के लिए बहुत अधिक संसाधन देते हैं और हाईमार्गिन गतिविधियों के लिए बहुत कम हैं। फिर भी हमारे सर्वोत्तम प्रयासों के बावजूद, उच्च मार्जिन गतिविधियां बढ़ती जा रही हैं और सब्सिडी वाली गतिविधियां अपनी गति बढ़ाने में विफल रही हैं। यदि संसाधन उपलब्ध हैं, तो उच्च मार्जिन गतिविधियों द्वारा बनाए गए स्लक के कारण, कम मार्जिन गतिविधियां पुनर्निवेश के लिए, छोटे, शून्य या

नकारात्मक अधिशेषों के लिए संसाधनों का अधिक से अधिक दुरूपयोग करेंगे।

हम लगातार आश्चर्यचकित होते हैं कि सर्वोत्तम गतिविधियां कितनी अच्छी तरह से काम कर रही हैं और समस्या क्षेत्रों के आसपास इसे कितनी देर लग रही है। आमतौर पर, हम इस पर कभी गौर नहीं करते हैं। हम इसे हमेशा महसूस करने में बहुत अधिक समय लेते हैं जबतक बॉस, संकट या प्रबंधन परामर्शदाता हमें टोकते नहीं है।

सफलता कम हो गई

अक्सर इसे एक भाग्यशाली लकीर के रूप में खारिज कर दिया जाता है। लेकिन दुर्घटनाओं की तरह किस्मत, जितनी बार हम सोचते हैं उतनी बार नहीं होती है। 'लक' सफलता के लिए हमारा शब्द है जिसे हम समझ नहीं सकते हैं। किस्मत के पीछे हमेशा एक अत्यधिक प्रभावी तंत्र होता है, हमारी विफलता के बावजूद यह अधिसूचना उत्पन्न करता है, क्योंकि हम अपनी 'किस्मत' पर विश्वास नहीं कर सकते हैं, हम मूल्य-निर्माण से गुणा और लाभ में विफल रहते हैं।

संतुलन भ्रमपूर्ण है

संतुलन, हमेशा के लिए नहीं रहता। इनोवेशन केवल स्थिर है। इनोवेशन का हमेशा प्रतिरोध किया जाता है जिससे यह अक्सर मंद हो जाता है, लेकिन शायद ही कभी बुझ पाता है। सफल इनोवेशन स्थिति की तुलना में काफी अधिक उत्पादक है। एक निश्चित बिंदु से परे, प्रभावी इनोवेशन की गति अनूठी हो जाती है। व्यक्तिगत, कॉर्पोरेट और राष्ट्रीय सफलता आविष्कार में नहीं, या यहां तक कि विपणन योग्य इनोवेशन में भी नहीं रहती है, लेकिन उस बिंदु को तलाशने में जहां इनोवेशन अनूठा बनने वाला है और फिर इसके लिए इसे ड्राइव करना उचित है।

अस्तित्व के लिए परिवर्तन आवश्यक है। रचनात्मक परिवर्तन में सबसे प्रभावी और अंतर्दृष्टि के तरीके पर ध्यान देने की अंतर्दृष्टि की आवश्यकता होती है।

सबसे बड़ी जीत छोटी शुरूआत से होती है

अंत में, बड़ा हमेशा कुछ ऐसा होता है जो शुरू करते समय छोटा था। छोटे कारण, छोटे उत्पाद, छोटी फर्म, छोटे बाजार, छोटे सिस्टम: ये सभी अक्सर बड़े की शुरुआत होती हैं। फिर भी उन्हें शायद ही कभी इस तरह पहचाना जाता है। हमारा ध्यान आम तौर पर पहले से मौजूद होने के दरव्यमान पर होता है, न कि छोटी घटनाओं की स्पष्ट प्रवृत्ति पर। जब विकास पहले से ही कम हो रहा है, तो हम आमतौर पर केवल कुछ बड़ा हो जाने के बाद ही ध्यान देते हैं। फॉर्च्यून बहुत कम लोगों द्वारा बनाए जाते हैं जो विकास पर आगे बढ़ते हैं जब वह छोटा और तेज होता है। यहां तक कि जो लोग विकास का अनुभव कर रहे हैं, वे शायद ही कभी अपना महत्व या भाग्य बनाने की क्षमता का एहसास करते हैं।

50/50 सोचना बंद करो

हमें 50/50 सोचने से रोकने के लिए बड़े पैमाने पर पुनर्विचार की आवश्यकता है, अब 80/20 सोचना शुरू करें।

1. Skewness सोचो। 20 प्रतिशत की तुलना में 80 प्रतिशत के बराबर है। और 80 प्रतिशत की तुलना में 20 प्रतिशत के बराबर है।
2. सबकुछ की अपेक्षा करें- आपका समय, आपका संगठन, आपका बाजार और हर व्यक्ति या व्यावसायिक इकाई जो आपके पास है, गुणवत्ता 20 प्रतिशत है: इसका सार, इसकी शक्ति, इसका मूल्य, द्रव्यमान द्वारा छिपी हुई सभी भलाई के शक्तिशाली 20 प्रतिशत की तलाश करें।
3. अदृश्य 20 प्रतिशत और भूमिगत 20 प्रतिशत की तलाश करें। यह वहां है- इसे ढूंढें। यदि कोई व्यावसायिक गतिविधि उम्मीदों से परे सफल हो जाती है, तो यह 20 प्रतिशत गतिविधि है-और इसे चलाने के लिए और कुछ भी होगा।
4. कल के 20 प्रतिशत के आज के 20 प्रतिशत के लिए अलग होने की उम्मीद है। कल के 20 प्रतिशत के रोगाणु, बीज कहां है? 1 प्रतिशत कहां से 20 प्रतिशत तक बढ़ेगा और 80 प्रतिशत के लायक होंगे? पिछले साल 3 प्रतिशत कहाँ 1 प्रतिशत थे?
5. 80 प्रतिशत को मानसिक रूप से अवरुद्ध करने के लिए सुविधा का विकास – आसान उत्तर, स्पष्ट वास्तविकता, स्पष्ट द्रव्यमान, वर्तमान कार्यवाहक, पारंपरिक ज्ञान, प्रचलित सर्वसम्मति। इनमें से कोई भी आधार धातुओं के सबसे ऊपरी हिस्से में अपने वजन के लायक या मूल्यवान नहीं है। ये 80 प्रतिशत परिदृश्य पर विशाल धब्बे हैं, जो आपको 20 प्रतिशत से परे दिख रहे हैं। इन बदसूरत ब्लाकों को देखो, उन पर देखो, उनके नीचे देखो, उनके माध्यम से देखो। हालांकि आप उन्हें अनदेखा करते हैं, दिखाते हैं कि वे मौजूद नहीं हैं। छद्म 20 प्रतिशत के लिए अपनी दृष्टि मुक्त करें।
6. मनोवैज्ञानिक हमें बताते हैं कि, हालांकि, विचार और दृष्टिकोण बदला जा सकता है। 80/20 सोचने का सबसे अच्छा तरीका 80/20 अभिनय करना शुरू करना है, जैसे 80/20 अभिनय शुरू करने का सबसे अच्छा तरीका 80/20 सोचना शुरू करना है। आपको उन्हें टंडेम में देखना होगा।
7. जब भी आप 20 प्रतिशत गतिविधि देखते हैं, इसे चलाएं, अपने आप को घेर लें, अपने आप को विसर्जित करें, इसे पेटेंट करें, स्वयं को अपने विशेषज्ञ, उपासक, महायाजक, साथी, निर्माता, प्रचारक और अनिवार्य सहयोगी बनाएं। मौके पर चौका मारो। यदि सबसे अधिक प्रतीत होता है तो आप कल्पना कर सकते हैं, अपनी कल्पना को गुणात्मक करें।
8. अपने निपटान-प्रतिभा, धन, दोस्तों, व्यापार सहयोगियों, दृढ़ता की शक्तियों, आपके क्रेडिट, आपके संगठन, जो कुछ भी है या आपके द्वारा प्राप्त किए गए किसी भी 20 प्रतिशत को जब्त करने, बढ़ाना और पोषण

करने के लिए आपके पास जो संसाधन हैं, उसका उपयोग करें।

9. अन्य लोगों के साथ गठबंधनों का व्यापक रूप से उपयोग करें।
10. 80/20 आर्बिट्रेज एक्सप्लोर करें। जब भी आप कर सकते हैं, संसाधनों को 80 प्रतिशत गतिविधियों से 20 प्रतिशत गतिविधियों में ले जाएं। इससे लाभ बहुत बड़ा है क्योंकि यह अत्यधिक लीवरेज आर्बिट्रेज है।
11. 80/20 आर्बिट्रेज के दो प्रमुख मीडिया हैं: लोग और धन, जो पैसे के लिए प्रॉक्सी हैं या उन्हें पैसे में बदल दिया जाता है। 80 प्रतिशत गतिविधियों से 20 प्रतिशत गतिविधियों की ओर 20 प्रतिशत लोगों को ले जाएं।
12. अपने धन को 80 प्रतिशत गतिविधियों से 20 प्रतिशत गतिविधियों में ले जाएं। यदि संभव हो प्रक्रिया में लीवरेज का उपयोग करें। यदि आप वास्तव में 80 प्रतिशत से 20 प्रतिशत गतिविधियों में आगे बढ़ रहे हैं, तो जो जोखिम आमतौर पर माना जाता है यह उससे काफी कम है। पैसे के लाभ के दो रूप हैं। एक तो कर्ज बढ़ा रहा है। दूसरा अन्य लोगों के पैसे का उपयोग कर्ज के बजाय इक्विटी के रूप में कर रहा है। 80 प्रतिशत गतिविधियों का लिए इस्तेमाल खतरनाक और जोखिम भरा है। यह आँसूओं के साथ समाप्त होता है। 20 प्रतिशत गतिविधियों का इस्तेमाल आपको सबसे बड़ा विजेता बनने की अनुमति देता है।
13. नई 20 प्रतिशत गतिविधियों को इनोवेट करें। अन्य लोग, अन्य उत्पाद, अन्य उद्योग, अन्य बौद्धिक क्षेत्रों, या अन्य देशों से 20 प्रतिशत विचार सीखें, उन्हें अपने 20 प्रतिशत में लागू करें।
14. 80 प्रतिशत गतिविधियों को निर्दयतापूर्वक छीनें। 80 प्रतिशत समय 20 फीसदी का समय निकालता है। 80 प्रतिशत संपत्तियां फंड की 20 प्रतिशत गतिविधियों से वंचित हैं। 80 प्रतिशत व्यापार संबंध 20 प्रतिशत विस्थापित करते हैं। 80 प्रतिशत संगठनों या स्थानों में होने से आप 20 प्रतिशत में समय व्यतीत कर सकते हैं। 80 प्रतिशत स्थान पर रहना आपको 20 फीसदी तक पहुंचने से रोकता है। 80 प्रतिशत गतिविधियों पर खर्च की गई मानसिक ऊर्जा 20 प्रतिशत परियोजनाओं से दूर रहती है है।

80/20 सोचें और 80/20 कार्य करें। जो 80/20 सिद्धांत को अनदेखा करते हैं वे औसत रिटर्न पाते हैं। जो लोग इसका इस्तेमाल करते हैं उन्हें असाधारण उपलब्धि मिलती है।

भाग तीन पर

80/20 सिद्धांत ने व्यवसाय में अपना मूल्य साबित कर दिया है, पश्चिम और एशिया में सफलता से शुरू करने में व्यवसाय की मदद की है। यहां तक कि जो लोग व्यवसाय से प्यार नहीं करते हैं, या 80/20 सिद्धांत के बारे में नहीं जानते हैं, उन्हें अल्पसंख्यक संख्या द्वारा की गई प्रगति से छुआ गया है।

फिर भी 80/20 सिद्धांत जीवन का सिद्धांत है, व्यवसाय का नहीं। यह अकादमिक अर्थशास्त्र से पैदा हुआ। यह व्यवसाय में काम करता है क्योंकि यह दुनिया के काम के तरीके को दर्शाता है, न कि व्यापार के बारे में, किसी भी स्थिति में, 80/20 सिद्धांत या तो सत्य है या सत्य नहीं है; जब भी इसका परीक्षण किया जाता है, व्यापार क्षेत्र के अंदर या बाहर, यह समान रूप से अच्छी तरह से काम करता है।

80/20 सिद्धांत की शक्ति को मुक्त करने और व्यवसाय से परे इसका उपयोग करने का समय बहुत अधिक है। व्यापार और पूंजीवादी व्यवस्था जीवन के रोमांचक और महत्वपूर्ण भाग हैं, लेकिन वे मूल रूप से प्रक्रियाएं हैं; जीवन का सबसे मूल्यवान हिस्सा व्यक्तिगत संबंधों में और समाज के मूल्यों और मूल्यों में व्यक्तियों के आंतरिक और बाहरी जीवन में निहित है

भाग तीन (कम काम करें, अधिक कमाएं और अधिक आनंद लें)80/20 सिद्धांत को अपने जीवन में, उपलब्धि और खुशी के साथ जोड़ने का प्रयास करता है।

अध्याय 9 – आज़ाद होना

80/20 सिद्धांत, सत्य की तरह, आपको मुक्त कर सकता है। आप कम काम कर सकते हैं। उसी समय, आप कमा सकते हैं और अधिक आनंद ले सकते हैं। इसकी एकमात्र कीमत यह है कि आपको कुछ गंभीर 80/20 सोचने की आवश्यकता है। यह नियम आपमें महत्वपूर्ण अंतर्दृष्टि उत्पन्न करेगा, यदि आप उन कुछ महत्वपूर्ण 20 प्रतिशत पर कार्य करते हैं, तो आपका जीवन बदल सकता है।

यह बिना किसी धर्म, विचारधारा या किसी अन्य बाहरी तत्व के प्रभाव के बिना हो सकता है। 80/20 सोच की सुंदरता यह है कि यह व्यावहारिक और आपके आंतरिक रूप से उत्पन्न होती है, जो आपके चारों ओर केंद्रित रहती है।

सहजता से बिना मुश्किल बनाये इस पर थोड़ी पकड़ बनाइए। आप सोचना शुरू कीजिये। अपने विचारों' को अपने उद्देश्यों के प्रति विस्तारित कीजिये।

80/20 अंतर्दृष्टि विचारों की संख्या बहुत कम होती है लेकिन यह संख्या बहुत शक्तिशाली होती है। यह प्रत्येक पाठक पर लागू नहीं होता, यदि आपको भी इससे अलग अनुभव होता हैं, तो जब तक आप अपनी अंतर्दृष्टि को न खोज लें, तब तक आप अपनी वर्तमान स्थिति के साथ 20 प्रतिशत खोजते रहें।

80/20 विचारक बनें, इसे अपने जीवन से शुरू

मेरी महत्वाकांक्षा सिर्फ 80/20 सोचने व उससे केवल अंतर्दृष्टि विकसित करने तक के लिए नहीं है, क्या आप इसे अपने पुरे जीवन के लिए डिजाईन करते हैं। मैं वास्तव में उससे ज्यादा महत्वाकांक्षी हूं। मैं चाहता हूं कि आप 80/20 की प्रकृति पर फोकस करें, ताकि आप अपनी दोनों विशेष और सामान्य अंतर्दृष्टि विकसित कर सकें, जो मेरे दिमाग से भी परे हो? मैं आपको 80/20 विचारकों की सेना में शामिल करना चाहता हूं, 80/20 की संख्या को गुणात्मक करके दुनिया को खुशनुमा व खुला बनाना है।

80/20 के सामान्य गुणों की अगर बात की जाये तो ये प्रतिबिंबित, अपरंपरागत, रणनीतिक और गैर-रैखिक है; यह आत्मविश्वास व आराम से बेहतर चीजों को बदलने की इच्छा को पूरा करता है। यह 80/20-प्रकार की परिकल्पनाओं और अंतर्दृष्टि के निरंतर लुकआउट भी है। इन क्षेत्रों के कुछ स्पष्टीकरण 80/20 के संचालन के बारे में एक सूचक प्रदान करेंगे, इसलिए आप इससे जान सकते है कि आप सही ट्रैक पर कब होंगे।

80/20 सोच रिफ्लेक्टिव है

80/20 सोच का उद्देश्य यह सोच विकसित करना है जिससे आपके जीवन में और दूसरों के जीवन में तेज सुधार हो। इसके लिए असामान्य अंतर्दृष्टि की आवश्यकता होती है। इसके लिए प्रतिबिंब और आत्मनिरीक्षण की अंतर्दृष्टि की आवश्यकता है। अंतर्दृष्टि के लिए कभी-कभी डेटा एकत्रण की आवश्यकता होती है और हम इसे धीरे-धीरे शामिल

करेंगे क्योंकि यह आपके जीवन से संबंधित है

80/20 सोच, प्रचलित आजकल की सोचने की प्रक्रिया से अलग है। आमतौर पुराना हमेशा अवसरवादी, रैखिक और वृद्धिशीलता से बदल दिया जाता है,। आज की दुनिया में प्रमुख प्रकार की सोच त्वरित कार्यवाही वाली है और इसके परिणामस्वरूप बहुत कम मिल पाता हैं। 80/20 विचारकों के रूप में हमारा उद्देश्य, पीछे की कार्रवाई छोड़ना, कुछ शांत सोचना, बहुमूल्य अंतर्दृष्टि के कुछ छोटे टुकड़े चुनना और फिर चुनिंदा रूप से कुछ उद्देश्यों पर निर्णायक और प्रभावशाली कार्य करना, व जितना संभव हो सके उतनी कम ऊर्जा और कुछ संसाधनों के साथ जबर्दस्त परिणाम उत्पन करना है।

80/20 सोच अपरंपरागत है

80/20 सोचता है कि परंपरागत ज्ञान गलत है, जैसा कि आम तौर पर होता है। 80/20 सिद्धांत की शक्ति अपरंपरागत ज्ञान के आधार पर चीजों को अलग-अलग करने में निहित है। यदि आपकी अंतर्दृष्टि अपरंपरागत नहीं है, तो आप 80/20 नहीं सोच रहे हैं।

80/20 सोच सुखवादी है

80/20 सोच खुशी की तलाश है। यह मानता है कि जीवन का आनंद लिया जाना चाहिए। यह मानता है कि अधिकांश उपलब्धि ब्याज, खुशी और भविष्य की खुशी की इच्छा का उपज है। यह विवादास्पद प्रतीत नहीं हो सकता है, लेकिन ज्यादातर लोग साधारण चीजें नहीं करते हैं जो उनकी खुशी के लिए अनुकूल हों, भले ही वे जानते हों कि वे क्या हैं।

ज्यादातर लोग निम्नलिखित में से एक या अधिक में आते हैं। वे उन लोगों के साथ बहुत समय बिताते हैं जिन्हें वे पसंद नहीं करते हैं। वे नौकरियां करते हैं जो वे उत्साहित नहीं हैं। वे अपने अधिकांश 'खाली समय' का उपयोग उन गतिविधियों पर करते हैं जिनसे वे बहुत आनंद नहीं लेते हैं। इसका विपरीत भी सही है। वे अधिकतर उन लोगों के साथ अधिक समय नहीं बिताते हैं जिन्हें वे सबसे ज्यादा पसंद करते हैं; वे उस कैरियर का पीछा नहीं करते हैं जो वे सबसे ज्यादा पसंद करेंगे; और वे अपने अधिकांश खाली समय का उपयोग उन गतिविधियों पर नहीं करते हैं जिनकी वे सबसे ज्यादा आनंद लेते हैं। वे आशावादी नहीं हैं, और यहां तक कि आशावादी लोग भी अपने भविष्य के जीवन को बेहतर बनाने के लिए सावधानीपूर्वक योजना नहीं बनाते हैं।

'हेडोनिज्म' अक्सर स्वार्थीता, दूसरों के लिए उपेक्षा और महत्वाकांक्षा की कमी को इंगित करने के लिए आयोजित किया जाता है। यह सब एक गलत धारणा है। हेडोनिज्म वास्तव में दूसरों की मदद करने और उपलब्धि के लिए एक आवश्यक शर्त है। यह कहता है कि आनंद लिए बिना कुछ सार्थक हासिल करना बहुत मुश्किल होता है, और यह हमेशा अपमानजनक होता है। यदि अधिक लोग खुश होंगे, तो दुनिया बेहतर होगी।

80/20 सोच प्रगति पर विश्वास करता है

पिछले 3000 सालों से प्रगति मौजूद है या नहीं, भले ही ब्रह्मांड का इतिहास और मानव जाति का इतिहास कुछ कम दिखाता है। प्रगति के विचार के वाहक हेसियोड (लगभग 800 बीसी), प्लेटो (428-348 बीसी), अरिस्टोटल (384-322 बीसी), सेनेका (4 बीसीएडी 54), होरेस (एडी 65-8), सेंट ऑगस्टीन (एडी 354-430) और अधिकांश जीवित दार्शनिक और वैज्ञानिक रहे है। प्रगति के विचार के पक्ष में सत्तरवीं शताब्दी के उत्तरार्ध और अठारहवीं शताब्दी, जैसे फोंटेनेले और कोंडोरसेट, और उन्नीसवीं शताब्दी के अधिकांश विचारकों और वैज्ञानिकों, डार्विन और मार्क्स समेत सभी के ज्ञान के आंकड़े उपलब्ध हैं।

आजकल, प्रगति के खिलाफ सबूत गिब्बन के दिन की तुलना में काफी मजबूत है। लेकिन प्रगति के सबूत भी हैं। बहस को अनुभवी ढंग से हल नहीं किया जा सकता है। विश्वास में विश्वास विश्वास का एक अधिनियम होना चाहिए। प्रगति एक कर्तव्य है ' अगर हम प्रगति की संभावना पर विश्वास नहीं करते हैं, तो हम बेहतर तरीके से दुनिया को कभी नहीं बदल सकते। व्यवसाय इसे समझता है। पूरी तरह से, व्यवसाय, विज्ञान के साथ गठबंधन में, प्रगति के लिए सबसे बड़ा सबूत प्रदान किया है। जैसा कि हमने पाया है कि प्राकृतिक संसाधन अतुलनीय नहीं हैं, व्यापार और विज्ञान साथ आए हैं और अप्राकृतिक अक्षमता के नए आयामों की आपूर्ति की है: आर्थिक स्थान, माइक्रोचिप, नई सक्षम प्रौद्योगिकियां. लेकिन विज्ञान, प्रौद्योगिकी और व्यापार की दुनिया में सबसे बड़ा लाभ के लिए, प्रगति को सीमित नहीं किया जाना चाहिए। हमें व्यक्तिगत रूप से और सामूहिक रूप से अपने जीवन की गुणवत्ता में प्रगति लागू करने की आवश्यकता है।

80/20 सोच स्वाभाविक रूप से आशावादी है क्योंकि, विरोधाभासी रूप से, यह उन मामलों की स्थिति बताती है जो गंभीरता से नीचे हैं। केवल 20 प्रतिशत संसाधन उपलब्धि के मामले में वास्तव में महत्वपूर्ण हैं। शेष, बड़े बहुमत, समय को चिह्नित कर रहे हैं, जो समग्र प्रयास में टोकन योगदान बनाते हैं। इसलिए, 20 प्रतिशत तक अधिक बिजली दें, 80 प्रतिशत तक उचित स्तर तक पहुंचें और आप आउटपुट को गुणात्मक कर सकते हैं। जिससे प्रगति आपको एक नए और बहुत उच्च स्तर पर ले जाती है। लेकिन, इस स्तर पर भी, आमतौर पर आउटपुट / इनपुट का 80/20 वितरण होगा। तो आप फिर से एक उच्च स्तर पर प्रगति कर सकते हैं।

व्यवसाय और विज्ञान की प्रगति 80/20 सिद्धांत की पुष्टि करती है। एक विशाल कंप्यूटर का निर्माण करें जो किसी भी पिछली मशीन की तुलना में कई गुना तेजी से गणना कर सकता है। मांग करें कि कंप्यूटर को छोटे, तेज और सस्ता, बनाया जाए। प्रक्रिया दोहराएं। इसे दोबारा दोहराएं। ऐसी प्रगति की दृष्टि में कोई अंत नहीं है। अब जीवन के लिए एक ही सिद्धांत लागू करें। अगर हम प्रगति पर विश्वास करते हैं, तो 80/20 सिद्धांत हमें इसका एहसास करने में मदद कर सकता है। हम एडवर्ड गिब्बन को सही साबित कर सकते हैं: वास्तविक धन, खुशी, ज्ञान, और शायद गुण, लगातार बढ़ सकते हैं।

80/20 सोच रणनीतिक है

रणनीतिक होना महत्वपूर्ण है, उन महत्वपूर्ण उद्देश्यों पर ध्यान केंद्रित करना जो हमें तुलनात्मक लाभ दे सकते हैं, दृढ़ संकल्प और दृढ़ता के साथ परिणामी योजना की योजना बनाने और निष्पादित करने के लिए दूसरों के बजाए हमारे लिए महत्वपूर्ण क्या है।

80/20 सोच गैर-रैखिक है

पारंपरिक सोच एक शक्तिशाली लेकिन कभी-कभी गलत और विनाशकारी मानसिक मॉडल से घिरा हुआ है। जैसे कि तुमने मुझे दुखी कर दिया क्योंकि तुम्हें देर हो चुकी थी। मेरी खराब स्कूली शिक्षा ने मुझे इस घटिया नौकरी की ओर अग्रसर किया। मैं सफल रहा हूं क्योंकि मैं बहुत चालाक हूं। हिटलर ने द्वितीय विश्व युद्ध का कारण उत्पन्न कर दिया था। मेरी फर्म बढ़ नहीं सकती क्योंकि उद्योग प्रगति डाउन है। बेरोजगारी वह कीमत है जो हम कम मुद्रास्फीति के लिए भुगतान करते हैं। यदि हम गरीबों, बीमार और बूढ़े लोगों की देखभाल करना चाहते हैं तो उच्च-कर जरूरी हैं। और इसी तरह।

ये सभी रैखिक सोच के उदाहरण हैं। रैखिक सोच आकर्षक है क्योंकि यह सरल और सूखा है। समस्या यह है कि यह दुनिया का एक खराब वर्णन है और इसे बदलने के लिए और भी बदतर तैयारी है। वैज्ञानिकों और इतिहासकारों ने बहुत समय पहले रैखिक सोच छोड़ दी है। आप इसे क्यों चिपकाकर घूम रहे है?

80/20 सोच आपको एक liferaft प्रदान करता है। एक साधारण कारण से कुछ भी बहाव नहीं आता है। कुछ भी अपरिहार्य नहीं है। संतुलन या अपरिवर्तनीय में कुछ भी नहीं है। किसी भी अवांछित स्थिति को सहन करने की आवश्यकता नहीं है। कुछ भी वांछनीय जरूरत नहीं है। कारण विशेष रूप से ध्यान देने योग्य या यहां तक कि अभी तक बहुत व्यापक होने के कारण बहुत प्रभावशाली हो सकते हैं। परिस्थितियों का संतुलन एक मामूली कार्रवाई द्वारा एक प्रमुख तरीके से बदल किया जा सकता है। केवल कुछ निर्णय वास्तव में मायने रखते हैं। जो लोग एसा करते हैं, वे एक बड़ा सौदा करते हैं। विकल्पों का हमेशा प्रयोग किया जा सकता है।

80/20 अनुभव, आत्मनिरीक्षण और कल्पना के लिए अपील करके रैखिक-तर्क जाल से बच निकलता है। यदि आप नाखुश हैं, तो निकटतम कारण के बारे में चिंता न करें। उन समयों के बारे में सोचें जब आप खुश रह चुके हैं और खुद को इसी के समान परिस्थितियों में जानें दें। यदि आपका करियर कहीं भी नहीं जा रहा है, तो आप जैसा चाहते है वैसे करियर की वास्तविक कल्पना करें: एक बड़ा कार्यालय, एक और महंगी कार, कम कामकाजी घंटों, एक और समझने वाला मालिक। अपने पूरे जीवन में कुछ, सबसे महत्वपूर्ण उपलब्धियों के बारे में सोचें और यदि आवश्यक हो तो स्विचिंग जॉब्स या कैरियर भी हो सकते है। कारणों की तलाश न करें, खासकर विफलता के कारणों की। कल्पना कीजिए, और फिर ऐसी परिस्थितियां बनाएं जो आपको खुश और उत्पादक दोनों

बनाती हैं।

80/20 सोच एक आरामदायक और आत्मविश्वास से चरम महत्वाकांक्षा को जोड़ती है

चूहा दौड़ हम विचारों के इस संगठन के लिए काफी हद तक भुगतान करते हैं। संयोजन न तो वांछनीय और न ही आवश्यक है।
इसके लिए अधिक आकर्षक, व कम से कम समान रूप से प्राप्त, संयोजन आत्मविश्वास, विश्राम और सभ्य तरीके से अत्यधिक महत्वाकांक्षा इसमें शामिल है। यह 80/20 आदर्श है, लेकिन यह ठोस अनुभवजन्य नींव पर निर्भर करता है। सबसे बड़ी उपलब्धियां स्थिर अनुप्रयोग और अचानक अंतर्दृष्टि के संयोजन के माध्यम से की जाती हैं। जैसे सोचें की आर्किमिडीज अपने बाथ टब में और न्यूटन एक पेड़ के नीचे बैठे है जिस पर से एक सेव गिरा था। इस प्रकार उत्पन्न होने वाली बेहद महत्वपूर्ण अंतर्दृष्टि तब हुई जब आर्किमिडीज विस्थापन या न्यूटन गुरुत्वाकर्षण के बारे में उस समय यह सोच रहे थे, लेकिन अगर आर्किमिडीज को उनकी मेज व न्यूटन को उनकी वैज्ञानिकों की टीमों को निर्देशित करने के लिए फिक्स कर दिया जाता तो क्या यह सम्भव हो पता?

हम में से अधिकांश जो जीवन में प्राप्त करते हैं, हमारे और दूसरों के लिए किसी के भी मूल्य, हमारे कामकाजी जीवन के बहुत छोटे अनुपात में होते हैं। 80/20 सोच और अवलोकन इसे पूरी तरह से स्पष्ट करते हैं। हमारे पास पर्याप्त समय से अधिक है। हम महत्वाकांक्षा की कमी और व्यस्तता को मानते है। उपलब्धि अंतर्दृष्टि और चुनिंदा कार्रवाई द्वारा संचालित होती है। अभी भी, शांति की छोटी आवाज़ हमारे जीवन में एक बड़ी जगह है जो हम स्वीकार करते हैं। अंतर्दृष्टि तब आती है जब हम अपने बारे में आराम से और अच्छे महसूस कर रहे हैं। पारंपरिक ज्ञान के बावजूद अंतर्दृष्टि के समय प्रचुरता में और समय की आवश्यकता होती है,

अपने व्यक्तिगत के लिए 80/20 अंतर्दृष्टि

शेष भाग तीन में आपके व्यक्तिगत जीवन के लिए 80/20 अंतर्दृष्टि का पता लगाएंगे। यह केवल आपके जीवन की गुणवत्ता में सुधार करने के लिए कुछ अंतर्दृष्टि पर कार्रवाई करता है।

उपलब्धि और खुशी का 80 प्रतिशत हमारे समय के 20 प्रतिशत में होता है- और इन चोटियों को काफी विस्तारित किया जा सकता है।

कुछ घटनाओं और कुछ निर्णयों से, हमारे जीवन अच्छे व बुरे के लिए गहराई से प्रभावित होते हैं। कुछ निर्णयों को अक्सर जागरूक पसंद के बजाय डिफ़ॉल्ट रूप से लिया जाता है: हम अपने जीवन को आकार देने के बजाय जीवन को हमें आकार देने की अनुमति दे देते है। हम मोड़ के बिंदुओं को पहचानकर और निर्णय लेने से नाटकीय रूप से

अपने जीवन को बेहतर बना सकते हैं जो हमें खुश और उत्पादक बना देगा। क्या होता है इसके लिए हमेशा कुछ महत्वपूर्ण इनपुट होते हैं और वे अक्सर स्पष्ट नहीं होते हैं। यदि प्रमुख कारणों की पहचान और पृथक किया जा सकता है, तो हम उन पर अधिक प्रभाव डाल सकते हैं जो हम सोचते हैं।

हर कोई कुछ महत्वपूर्ण हासिल कर सकता है। कुंजी प्रयास नहीं है, लेकिन हासिल करने के लिए सही चीज ढूँढना कुंजी है। आप दूसरों की तुलना में कुछ चीजों पर अधिक उत्पादक हैं, लेकिन बहुत अधिक चीजें करके इसकी तुलनात्मकता को कम करें जहां आपका तुलनात्मक कौशल कहीं भी नजदीक नहीं है।

आप सही प्रतियोगिता, सही टीम और जीतने के सही तरीके चुनकर विजेता बन सकते हैं। आप अपने प्रदर्शन में सुधार करने के प्रयास से अपने पक्ष में वैध और निष्पक्ष बाधाओं को दूर करके जीतने की अधिक संभावना रखते हैं। आप फिर से जीतने की अधिक संभावना रखते हैं जहां आपने पहले जीता है। जब आप दर्ज दौड़ के बारे में चुनिंदा होते हैं तो आपके जीतने की अधिक संभावना रखते हैं।

हमारी अधिकांश दौड़ विफलतायें वे है जिसके लिए अन्य लोग हमें दौड़ते हैं। हमारी अधिकांश सफलता उस दौड़ से आती हैं जिन्हें हम खुद चुनते हैं। हम अधिकतर दौड़ जीतने में नाकाम रहे क्योंकि हमने बहुत से गलत लोगों द्वारा चुनी गयी दौड़ में भाग लिया।

कुछ लोग वास्तव में उद्देश्यों को गंभीरता से लेते हैं। उन्होंने कुछ महत्वपूर्ण चीजों में बेहतर विचार और प्रयास के बजाय, कई चीजों में औसत प्रयास किया। जो लोग सबसे ज्यादा प्राप्त करते हैं वे चुनिंदा और निर्धारित होते हैं।

ज्यादातर लोग अपने अधिकांश समय उन गतिविधियों पर खर्च करते हैं जो स्वयं और दूसरों के लिए कम मूल्य वाले होते हैं। 80/20 विचारक इस जाल से बच निकलता है और बिना किसी प्रयास के कुछ उच्च मूल्य वाले उद्देश्यों को प्राप्त कर सकता है।

जीवन में कोई भी महत्वपूर्ण निर्णय लेने में से एक सहयोगी लोगों की पसंद है। सहयोगियों के बिना लगभग कुछ भी हासिल नहीं किया जा सकता है। ज्यादातर लोग अपने सहयोगियों को ध्यान से या बिल्कुल भी नहीं चुनते हैं। सहयोगी किसी भी तरह से आते हैं। यह आपके जीवन को होने देने का एक गंभीर मामला है। अधिकांश लोगों के गलत सहयोगी होते हैं। अधिकांश में बहुत अधिक होते हैं और उनका उपयोग ठीक से नहीं करते हैं। 80/20 विचारक कुछ सहयोगियों को ध्यान से चुनते हैं और गठबंधन को अपने विशिष्ट उद्देश्यों को प्राप्त करने के लिए ध्यान से बनाते हैं।

सहयोगियों के साथ लापरवाही का एक चरम मामला गलत 'महत्वपूर्ण अन्य' या जीवन साथी चुनना रहा है। अधिकांश लोगों के पास बहुत सारे दोस्त हैं और उचित रूप से चयनित और प्रबलित आंतरिक मंडल का आनंद नहीं लेते हैं। बहुत से लोगों के गलत

जीवन साथी होते हैं-और अधिकतर सही जीवन साथी को सही तरीके से पोषित नहीं करते हैं।

सही ढंग से उपयोग की जाने वाला धन बेहतर जीवनशैली में स्थानांतरित करने का अवसर हो सकता है। कुछ लोगों को पता है कि पैसा कैसे गुणात्मक करना है, लेकिन 80/20 विचारक ऐसा करने में सक्षम होता है। जब तक जीवन जीवनशैली और खुशी के अधीन रहता है, तब तक इस क्षमता में कोई नुकसान नहीं होता है

कुछ लोग पर्याप्त समय बिताते हैं और अपनी खुद की खुशी पैदा करते हैं। वे अप्रत्यक्ष लक्षयों की तलाश करते हैं, जैसे धन और पदोन्नति, जो हासिल करना मुश्किल हो सकता है। खर्च नहीं किया गया पैसा बचाया जा सकता है और निवेश किया जा सकता है और, यौगिक ब्याज के जादू के माध्यम से, गुणात्मक किया जा सकता है। लेकिन आज कि खर्च के बिना खुशी नहीं बिताई कल कि खुशी का कारण नहीं बनती है। 80/20 विचारकों को पता है कि उनकी खुशी क्या उत्पन्न करती है और कल खुशी और खुशी को बढ़ाने के लिए खुशी का उपयोग करके जानबूझकर, उत्साहपूर्वक और बुद्धिमानी से इसका पीछा करती है।

समय पंखों का इंतजार कर रहा है

80/20 शुरू करने के लिए सबसे अच्छी जगह उपलब्धि और खुशी के बारे में सोचना समय का विषय है। हमारे समाज की में समय की गुणवत्ता और भूमिका की स्थिति बहुत खराब है। बहुत से लोग सहजता से इसे समझते हैं और कई सौ हजार व्यस्त अधिकारियों ने समय प्रबंधन के रूप में इसकी की मांग की है। लेकिन ये अधिकारी सिर्फ किनारों के चारों ओर खड़े रहे हैं। समय के प्रति हमारा पूरा दृष्टिकोण बदलने की जरूरत है। हमें समय प्रबंधन की आवश्यकता नहीं है- हमें समय क्रांति की जरूरत है।

अध्याय 10 – समय क्रांति

चाहे कोई अति व्यस्त या अति निष्क्रिय हो, परन्तु हमेशा सभी को समय क्रांति की जरूरत है। ऐसा नहीं है कि हमारे पास समय कम हैं या यह हमारे पास प्रचुर मात्र में है। जिस तरह से हम समय के साथ व्यवहार करते हैं, वैसे ही हम इसके बारे में सोचते हैं, यही समस्या है- और अवसर भी है। उन लोगों के लिए जिन्होंने समय क्रांति का अनुभव नहीं किया है, यह खुशी और प्रभावशीलता दोनों में एक विशाल छलांग लगाने का सबसे तेज़ तरीका है।

80/20 सिद्धांत और समय क्रांति

80/20 सिद्धांत, जब हमारे समय के उपयोग पर लागू होता है, तो निम्नलिखित परिकल्पनाओं को आगे बढ़ाता है:

किसी भी व्यक्ति की महत्वपूर्ण उपलब्धियों में से अधिकांश – व्यक्तिगत, पेशेवर, बौद्धिक, कलात्मक, सांस्कृतिक या एथलेटिक शब्दों में जो कोई भी मूल्य जोड़ता है, वह समय की अल्पसंख्यक संख्या में प्राप्त होता है। जो बनाया गया है और इसे बनाने के लिए लगे समय के बीच एक गहन असंतुलन है, इसके लिए समय को, सप्ताह, महीनों, वर्षों या जीवन भर में क्यों न मापा जाए।

इसी तरह, अधिकांश व्यक्तियों की खुशी काफी सीमित अवधि के दौरान होती है। अगर खुशी को सटीक रूप से मापा जा सकता है, तो इसका एक बड़ा हिस्सा कुल समय के काफी छोटे अनुपात में होगा और यह अधिकांश अवधि के दौरान लागू होगा, चाहे वह अवधि एक दिन, एक सप्ताह, एक महीने, एक वर्ष या जीवन भर क्यों न हो।

हम इन दो विचारों को परिशुद्धता के साथ दोहरा सकते हैं:

पहला : 80 प्रतिशत समय व्यय आउटपुट मूल्य का केवल 20 प्रतिशत होता है। इसके विपरीत,
प्राप्त होने के 20 प्रतिशत में उपलब्धि का 80 प्रतिशत प्राप्त किया जाता है;

दूसरा : जीवन के 20 प्रतिशत में 80 प्रतिशत खुशी का अनुभव होता है; और 80 प्रतिशत समय केवल 20 प्रतिशत खुशी का योगदान देता है।

याद रखें कि ये आपके अनुभव के खिलाफ परीक्षण किए जाने वाले अनुमान हैं, न कि आत्म-स्पष्ट सत्य या संपूर्ण शोध के परिणाम।

जहां परिकल्पनाएं सत्य हैं, उनके पास चार चौंकाने वाले प्रभाव हैं:

पहला : हम जो कुछ करते हैं वह कम मूल्य का होता है।

दूसरा : हमारे समय के कुछ छोटे टुकड़े बाकी सभी समय की तुलना में अधिक मूल्यवान हैं।
तीसरा : अगर हम इसके बारे में कुछ भी कर सकते हैं, तो हमें कुछ सख्त करना चाहिए: किनारों के चारों ओर खड़ा रहने का कोई फायदा नहीं है बल्कि समय के उपयोग को और अधिक कुशल बनाने का प्रयास करना चाहिए।
चौथा : अगर हम अपने समय के केवल 20 प्रतिशत का अच्छा उपयोग करते हैं, तो इसमें कमी नहीं आएगी!
80/20 सिद्धांत इन क्षेत्रों में से प्रत्येक में आपके लिए काम करता है या नहीं, इस पर कुछ मिनट या घंटे व्यतीत करें। इससे कोई फर्क नहीं पड़ता कि सटीक प्रतिशत क्या हैं और किसी भी मामले में उन्हें ठीक से मापना लगभग असंभव है। मुख्य सवाल यह है कि क्या एक तरफ बिताए गए समय और दूसरे पर उपलब्धि या खुशी के बीच एक बड़ा असंतुलन है। क्या आपके समय का सबसे अधिक उत्पादक पांचवां मूल्यवान परिणामों के चार/पांचवें हिस्से का कारण बनता है? क्या आपके सबसे सुखद समय के चार/पांचवें हिस्से आपके जीवन के पांचवें हिस्से में केंद्रित हैं?

ये महत्वपूर्ण प्रश्न हैं और इनका स्पष्ट रूप से उत्तर नहीं दिया जा सकता। यह पुस्तक हमें एक विचार दे सकती है जिसके अनुसार हम चल सकते है। और आप तब तक वापस न आएं जब तक आप यह तय नहीं कर लेते कि आपका समय असंतुलित है या नहीं।

मुद्दा आपके समय को बेहतर तरीके से प्रबंधित करना नहीं है!

यदि आपका समय असंतुलित है, तो समय क्रांति की आवश्यकता है। आपको मार्जिन पर अपने आप को व्यवस्थित करने या अपने समय आवंटन को बदलने की आवश्यकता नहीं है; आपको अपने समय बिताने के के तरीके को बदलने की जरूरत है। आपको शायद समय के बारे में सोचने के तरीके को बदलने की भी आवश्यकता है।

हालांकि, आपको समय प्रबंधन के साथ भ्रमित नहीं होना चाहिए। टाइम मैनेजमेंट डेनमार्क में एक प्रशिक्षण उपकरण के रूप में पैदा हुआ ताकि व्यस्त अधिकारियों को अपना समय अधिक प्रभावी ढंग से व्यवस्थित करने में मदद मिल सके। अब यह दुनिया भर में 1 बिलियन पोंड के भारी भरकम उद्योग बन गया है।

समय प्रबंधन उद्योग की मुख्य विशेषता अब प्रशिक्षण नहीं है, अब वे 'टाइम मैनेजर्स' की बिक्री, और कार्यकारी व्यक्तिगत आयोजकों, जो दोनों पारंपरिक पेपर-आधारित प्रकार न होकर अब तेजी से इलेक्ट्रॉनिक रूप ले रहे है। समय प्रबंधन भी अक्सर एक मजबूत सुसमाचार पिच के साथ आता है: उद्योग में सबसे तेजी से बढ़ते निगम, फ्रैंकलिन, इसकी गहरी मॉर्मन जड़ों का उधाहृण हैं।

समय प्रबंधन एक फैड नहीं है, क्योंकि इसके उपयोगकर्ता आमतौर पर उपयोग की जाने वाली प्रणालियों की अत्यधिक सराहना करते हैं और वे आम तौर पर कहते हैं कि परिणामस्वरूप उनकी उत्पादकता 15-25 फीसदी बढ़ी है। लेकिन समय प्रबंधन का

उद्देश्य एक लीटर को पिंट पॉट में फिट करना है। यह तेजी से बढ़ रहा है। यह विशेष रूप से उन लोगों के लिए लक्षित है जो अपने समय पर बहुत अधिक मांगों से दबाए जाते हैं। विचार यह है कि इससे दिन के प्रत्येक छोटे सेगमेंट की बेहतर योजना में अधिकारियों को अधिक कुशलता से कार्य करने में मदद मिलती है। समय प्रबंधन भी दैनिक घटनाओं के अत्याचार से बचने के लिए स्पष्ट प्राथमिकताओं की स्थापना की वकालत करता है, हालांकि, यह बहुत जरूरी है, लेकिन यह सब अति महत्वपूर्ण नहीं हो सकता है।

समय प्रबंधन पूरी तरह से मानता है कि हम जानते हैं कि हमारे समय का क्या अच्छा उपयोग है और क्या नहीं। यदि कोई 80/20 सिद्धांत धारण करता है, तो यह एक सुरक्षित धारणा नहीं है। किसी भी मामले में, अगर हम जानते थे कि क्या महत्वपूर्ण था, तो हम इसे पहले से ही कर रहे होंगे।

समय प्रबंधन अक्सर लोगों को ए, बी, सी या डी प्राथमिकताओं में 'करने के लिए' गतिविधियों की अपनी सूची को वर्गीकृत करने की सलाह देता है। व्यावहारिक रूप से, अधिकांश लोग अपनी गतिविधियों के 60-70 प्रतिशत वर्गीकरण को ए या बी प्राथमिकताओं के रूप में वर्गीकृत करते हैं। उन्होंने निष्कर्ष निकाला कि वे वास्तव में कहाँ पर कम हैं। यही कारण है कि वे समय प्रबंधन में रुचि रखते थे। इसलिए वे बेहतर योजना, लंबे कामकाजी घंटों, अधिक ईमानदारी और आमतौर पर अधिक निराशा के साथ समाप्त होते हैं। वे समय प्रबंधन के आदी हो जाते हैं, लेकिन यह मूल रूप से उनके द्वारा किए गए परिवर्तन को नहीं बदलता है, या यह कि वे पर्याप्त नहीं कर रहे हैं के उनके अपराधबोध के स्तर को काफी कम करता है ।

यह समय प्रबंधन नाम खेल को दूर कर देता है। इसका तात्पर्य है कि समय को अधिक कुशलता से प्रबंधित किया जा सकता है, यह एक मूल्यवान और दुर्लभ संसाधन है और हमें इसकी धुन पर नृत्य करना होगा। हमें समय के साथ किफायती होना चाहिए।

हमें आधा सत्य बताया गया है, समय मनेजमेंट प्रचारक कहते हैं कि समय खो गया, यह कभी वापस नहीं आ सकता।

अब हम व्यस्तता के समय में रहते हैं। आगे आने वाली उम्र जोकि लम्बे खाली समय व बेरोजगारी का रूप ले रही है। अब हमारे पास चार्ल्स हैंडी द्वारा नोट की गई बेतुकी स्थिति है कि अधिकारियों के लिए कामकाजी घंटे 60 घंटों तक बढ़ रहे हैं।

सोसाइटी उन लोगों में विभाजित है जिनके पास पैसा है लेकिन इसका आनंद लेने का समय नहीं है और जिनके पास समय है लेकिन उनके पास पैसा नहीं है। समय प्रबंधन की लोकप्रियता समय-समय पर सही तरीके से उपयोग करने के बारे में अभूतपूर्व चिंता के साथ सह-अस्तित्व में है और किसी के काम को संतोषजनक तरीके से करने के लिए पर्याप्त समय है।

80/20 समय

80/20 सिद्धांत समय के बारे में पारंपरिक ज्ञान को उलट देता है। 80/20 समय विश्लेषण के प्रभाव काफी अलग हैं, और समय के पारंपरिक दृष्टिकोण से पीड़ित लोगों के लिए, चौंकाने वाली मुक्ति भी। 80/20 सिद्धांत निम्नलिखित पर जोर देता है:

पहला : समय का हमारा वर्तमान उपयोग तर्कसंगत नहीं है। इसलिए हम अपना समय बिताने में मामूली सुधार की मांग करने में कोई बात नहीं है। हमें ड्राइंग बोर्ड पर वापस जाने और समय के बारे में हमारी सभी धारणाओं को खत्म करने की जरूरत है।

दूसरा : समय की कोई कमी नहीं है। वास्तव में, हम इसके साथ सकारात्मक रूप से पेश आयें। हम केवल अपने समय के 20 प्रतिशत का अच्छा उपयोग करते हैं। और सबसे प्रतिभाशाली व्यक्तियों के लिए, यह अक्सर समय की छोटी मात्रा होती है जो सभी अंतर बनाती है। 80/20 सिद्धांत का कहना है कि यदि हमने अपनी 20% गतिविधियों पर अपना समय दोगुना कर दिया, तो हम दो दिन के सप्ताह में काम कर सकते हैं और अब से 60 प्रतिशत अधिक हासिल कर सकते हैं। यह समय प्रबंधन की उन्मादी दुनिया से सालों दूर है।

तीसरा : 80/20 सिद्धांत समय के रूप में एक दोस्त की तरह व्यवहार करता है। यह समय बीत गया, समय नहीं है जैसे डर उत्पन नहीं करता। समय हमेशा फिर से आ जाएगा। यही कारण है कि एक सप्ताह में सात दिन, एक वर्ष में बारह महीने, और मौसम फिर से क्यों आते ही रहते हैं। समय के प्रति अपने आप को आरामदायक, आराम से और सहयोगी स्थिति में रखने से, अंतर्दृष्टि और मूल्यवान होने की संभावना है। यह समय का हमारा उपयोग है, और समय नहीं है कहना, हमारा दुश्मन है।

चौथा : 80/20 सिद्धांत कहता है कि हमें कम कार्य करना चाहिए। एक्शन ड्राइव सोचना चाहिए। ऐसा इसलिए है क्योंकि हमारे पास इतना समय है कि हम इसे खो देते हैं। एक परियोजना पर सबसे अधिक उत्पादक समय आमतौर पर अंतिम 20 प्रतिशत होता है, क्योंकि काम को समय सीमा से पहले पूरा करना होगा। अधिकांश परियोजनाओं पर उत्पादकता को पूरा होने के लिए समय की मात्रा को कम करके दोगुना किया जा सकता है। यह अभी तक साबित नहीं हुआ है कि समय कम आपूर्ति में है।

समय अतीत, वर्तमान और भविष्य के बीच का कोमल लिंक है

समय की कमी नहीं है जो हमें चिंता करनी चाहिए, लेकिन कम गुणवत्ता वाले तरीकों में खर्च किए जाने वाले अधिकांश समय की प्रवृत्ति, समय के उपयोग के साथ तेजी से बढ़ना या अधिक 'कुशल' होना हमारी सहायता नहीं करेगा; वास्तव में, सोचने के ऐसे तरीके समाधान की तुलना में अधिक समस्या हैं।

80/20 सोच हमें समय के एक और 'पूर्वी' दृश्य के लिए निर्देशित करता है। समय को

अनुक्रम के रूप में नहीं देखा जाना चाहिए, जो कि लगभग सभी ग्राफिकल प्रतिनिधित्वों में बाएं से दाएं चल रहा है, जिसे हमें इसकी व्यापार की संस्कृति ने सिखाया है। सिंक्रनाइज़िंग और चक्रीय उपकरण के रूप में समय को देखना बेहतर होता है, जैसे घड़ी के आविष्कारों का इरादा था। समय बढ़ता रहता है, जिससे सीखने का मौका मिलता है, कुछ मूल्यवान रिश्तों को गहरा बनाने, बेहतर उत्पाद या नतीजा पैदा करने और जीवन में अधिक मूल्य जोड़ने के लिए। हम वर्तमान में मौजूद नहीं हैं; हम अतीत से बसते हैं और पिछले संगठनों का खजाना संजोकर रखते हैं; जिससे हमारे भविष्य, हमारे अतीत की तरह, वर्तमान में पहले से ही अमानवीय हो गए है। बाएं से दाएं ग्राफ की तुलना में हमारे जीवन में समय का एक बेहतर ग्राफिकल प्रतिनिधित्व इंटरलाकड बड़े और उच्च त्रिकोणों की एक श्रृंखला है।

इस तरह समय के बारे में सोचने का असर यह है कि यह हमारे जीवन के माध्यम से, हमारे व्यक्तित्व, क्षमताओं, दोस्ती और यहां तक कि हमारी भौतिक संपत्तियों के लिए हमारे जीवन, सबसे मूल्यवान और मूल्यवान 20 प्रतिशत के साथ हमें ले जाने की आवश्यकता पर प्रकाश डालता है- और सुनिश्चित करें कि वे हमारी प्रभावशीलता, मूल्य और खुशी को बढ़ाने के लिए पोषित, विकसित, विस्तारित और गहरे हैं। यह केवल आशावादी और निरंतर रिश्तों के साथ किया जा सकता है, आशावाद यह है कि भविष्य वर्तमान से बेहतर होगा, क्योंकि हम अतीत और वर्तमान से बेहतर भविष्य बनाने के लिए सर्वोत्तम 20 प्रतिशत का प्रयोग कर सकते हैं और विस्तार कर सकते हैं। इस तरह से देखा गया है, कि भविष्य एक यादृच्छिक फिल्म नहीं है जिसे हम आधा रास्ते से जानते हैं। इसके बजाय, भविष्य वर्तमान और अतीत का एक आयाम है, जिससे हमें कुछ बेहतर बनाने का मौका मिलता है।

80/20 सोचना आग्रह करता है कि यह हमेशा संभव है। हमें बस इतना करना है कि हम अपने सबसे सकारात्मक 20 प्रतिशत पर बेहतर पकड़ बनांये और इसे बेहतर दिशा दें।

समय क्रांतिकारियों के लिए एक संदेश

समय क्रांति के लिए सात कदम

पहला : प्रयास और इनाम को अलग करने की मुश्किल मानसिक छलांग बनाओ

अपने आदर्श बनाएं। मेरे आदर्श रोनाल्ड रीगन और वॉरेन बफेट हैं। रीगन ने बी-फिल्म अभिनेता से रिपब्लिकन राइट, कैलिफोर्निया के गवर्नर और बेहद सफल राष्ट्रपति के लिए एक आसान प्रगति की।

रीगन ने उसके लिए क्या किया है? अच्छा दिखना, और एक आश्चर्यजनक मज़ेदार

आवाज़ जिसका उन्होंने सभी सही अवसरों पर सहजता से प्रयोग किया था। रीगन की खुद को प्रयोग करने की क्षमता सबसे अच्छी थी।

वॉरेन बफेट अमेरिका में सबसे अमीर आदमी बन गये, काम करके नहीं बल्कि निवेश करके। बहुत कम पूंजी से शुरू कर, उन्होंने स्टॉक मार्केट के औसत से बहुत अधिक दरों पर इसे कई वर्षों तक बढ़ा दिया है। उन्होंने इसे सीमित मात्रा में विश्लेषण के साथ किया है लेकिन मूल रूप से कुछ अंतर्दृष्टि के साथ उन्होंने इसका लगातार प्रयोग किया है।

बफेट ने अपने धन रोलरकोस्टर को एक बिग आइडिया के साथ शुरू किया: अमेरिकी स्थानीय समाचार पत्रों में स्थानीय एकाधिकार था जिसने सबसे सही व्यापार फ्रेंचाइजी गठित की थी। इस साधारण विचार ने उन्हें अपना पहला भाग्य बना दिया और उनके बाद के अधिकांश पैसे मीडिया में शेयरों में प्रयोग किए: यह वह एक उद्योग था जिसे वो समझते है।

बफेट अपनी ऊर्जा के साथ आलसी नहीं बल्कि बहुत किफायती है। जबकि ज्यादातर फंड मैनेजर बहुत सारे स्टॉक खरीदते हैं और उन्हें अक्सर मंथन करते हैं, बफेट कुछ खरीदते है और उन्हें उम्रभर के लिए रखते है। इसका मतलब है कि करने के लिए बहुत कम काम है। वह निवेश पोर्टफोलियो विविधीकरण के पारंपरिक दृष्टिकोण से घृणा करते है।

जब भी मैं बहुत ज्यादा करने का लुत्फ उठाता हूं, मुझे रोनाल्ड रीगन और वॉरेन बफेट याद आते है। आपको अपने स्वयं के उदाहरणों के बारे में सोचना चाहिए, जिन्हें आप व्यक्तिगत रूप से जानते हैं या जो सार्वजनिक दिखता हैं, जो उत्पादक जड़त्व का उदाहरण देते हैं। अक्सर उनके बारे में सोचें।

दूसरा : मनपसन्द काम को अपनाएँ

अपराध छोड़ना अत्यधिक कड़ी मेहनत के खतरों से स्पष्ट रूप से संबंधित है। लेकिन यह उन चीजों को करने से भी संबंधित है जिनका आप आनंद लेते हैं। उसके साथ कुछ भी गलत नहीं है। उन चीज़ों को करने में कोई मूल्य नहीं है जिन्हें आप पसंद नहीं करते हैं।

उन चीजों को करें जो आप करना पसंद करते हैं। उन्हें अपना काम बनाओ। अपना काम करो। समृद्ध बनने वाले लगभग हर किसी के पास अमीर बनने का अतिरिक्त बोनस होता है जो वे आनंद लेते हैं। यह ब्रह्मांड की 80/20 विकृति का एक और उदाहरण है।

20 प्रतिशत लोगों ने न केवल 80 प्रतिशत धन का आनंद लिया बल्कि आनंद से 80 प्रतिशत आनंद का एकाधिकार भी किया: और वे 20 प्रतिशत हैं!

उस कट्टरपंथी पुराने प्यूरिटन, जॉन केनेथ गैलब्रिथ ने काम की दुनिया में मौलिक अनुचितता पर ध्यान दिया है। मध्यम वर्गों को न केवल उनके काम के लिए अधिक

भुगतान मिलता है, लेकिन उनके पास अधिक दिलचस्प काम है और वे इसका आनंद लेते हैं। उनके पास सचिव, सहायक, प्रथम श्रेणी की यात्रा, शानदार होटल और अधिक रोचक कामकाजी जीवन भी हैं। असल में, आपको उन सभी परिकल्पनाओं को पूरा करने के लिए एक बड़ा निजी भाग्य बनाना होगा, जो वरिष्ठ उद्योगपति नियमित रूप से खुद को पुरस्कार देते हैं।

गैलब्रिथ ने क्रांतिकारी विचार को उन्नत किया है कि जिनके पास कम रोचक नौकरियां हैं उन्हें उन नौकरियों के मुकाबले अधिक भुगतान किया जाना चाहिए जो अधिक मजेदार हैं। ऐसे विचारों को उत्तेजित माना जाता है। 80/20 घटनाओं के साथ, यदि आप सतह के नीचे देखते हैं तो आप स्पष्ट असमानता के पीछे एक गहरे तर्क का पता लगा सकते हैं।

इस मामले में तर्क बहुत सरल है। जो लोग सबसे ज्यादा हासिल करते हैं उन्हें आनंद लेना पड़ता है। यह केवल खुद को पूरा करके है कि असाधारण मूल्य से कुछ भी बनाया जा सकता है। उदाहरण के लिए, किसी भी क्षेत्र में किसी भी महान कलाकार के बारे में सोचें। आउटपुट की गुणवत्ता और मात्रा आश्चर्यजनक है। वैन गोग कभी नहीं रुका। पिकासो ने एंडी वॉरहोल से बहुत पहले एक कला कारखाना चलाया, क्योंकि उसने जो किया वह उससे प्यार करता था।

आपके पास एक ही ड्राइव नहीं हो सकती है, लेकिन जब तक आप इसे बनाना पसंद नहीं करते हैं, तब तक आप स्थायी मूल्य के कुछ भी नहीं बनाएंगे। यह व्यावसायिक मामलों के रूप में पूरी तरह से व्यक्तिगत रूप से लागू होता है।

मैं निरंतर आलस्य की वकालत नहीं कर रहा हूं। कार्य एक प्राकृतिक गतिविधि है जो आंतरिक जरूरत को पूरा करती है। हर किसी के पास अपनी प्राकृतिक संतुलन, ताल और इष्टतम काम का मिश्रण होता है और अधिकांश लोग बहुत आलसी या मेहनती होने पर सहज महसूस कर सकते हैं। 80/20 लोगों को खेलने के लिए काम के आदान-प्रदान को उत्तेजित करने के बजाय, काम और खेल अवधि दोनों में उच्च मूल्य व संतुष्टि गतिविधियों को आगे बढ़ाने के लिए प्रोत्साहित करने में सबसे मूल्यवान है। लेकिन मुझे संदेह है कि ज्यादातर लोग गलत चीजों पर बहुत मेहनत करते हैं। आधुनिक दुनिया को बहुत फायदा होगा यदि कम मात्रा में काम ने रचनात्मकता और बुद्धि का अधिक प्रयोग किया जाए। अधिक से अधिक काम हमारे लोगों के सबसे निष्क्रिय 20 प्रतिशत से लाभान्वित होंगे, तब बहुत कम काम से सबसे कठिन काम 20 प्रतिशत लाभ होगा; और इस तरह की मध्यस्थता समाज को दोनों तरीकों से लाभान्वित करेगी। काम की मात्रा इसकी गुणवत्ता से बहुत कम महत्वपूर्ण है; और इसकी गुणवत्ता आत्म-दिशा पर निर्भर करती है।

तीसरा : दूसरों द्वारा तय दायित्वों से खुद को मुक्त करें

यह एक उचित शर्त है कि जब हम 80 प्रतिशत समय के 20 प्रतिशत परिणाम प्राप्त

करते हैं, तो 80 प्रतिशत दूसरों के आदेश पर किया जाता है।

यह स्पष्ट है कि किसी और के लिए सीधे काम करने का पूरा विचार, सुरक्षा के साथ नौकरी करना, सीमित विवेक, काम के इतिहास में एक क्षणिक चरण रहा है। भले ही आप एक बड़े निगम में काम करते हैं, आपको मोनोलिथ इंक के पेरोल पर होने के बावजूद खुद के एक स्वतंत्र व्यवसाय के रूप में भी सोचना चाहिए।

80/20 सिद्धांत समय, फिर से समय दिखाता है कि 20 प्रतिशत जो खुद के लिए सबसे अधिक काम करते हैं या व्यवहार करते हैं।

एक ही विचार बाहरी काम पर लागू होता है। यदि आप इसे नियंत्रित नहीं करते हैं तो अपने समय का अच्छा उपयोग करना बहुत मुश्किल है।

मेरी सलाह मानना असंभव है, और यहां तक कि अवांछनीय है क्योकि आपके पास हमेशा दूसरों के लिए कुछ दायित्व होंगे और ये आपके परिप्रेक्षय में बेहद उपयोगी हो सकते हैं। यहां तक कि उद्यमी वास्तव में अकेला नहीं है, जो किसी के लिए उत्तरदायी नहीं है। उसके पास भागीदारों, कर्मचारियों, गठजोड़ और संपर्कों का नेटवर्क है। मुद्दा यह है कि अपने भागीदारों और दायित्वों को बेहद चुनिंदा और अच्छी देखभाल के साथ चुनना चाहिए।

चौथा : समय के उपयोग में अपरंपरागत और सनकी बनें

एक अच्छा समय सैनिक बनने के लिए आपके समय का सबसे मूल्यवान 20 प्रतिशत खर्च करने की संभावना नहीं है, जो आपसे अपेक्षित है। जैसे आपका उन कार्यक्रमों में भाग लेना जो आपके उन दोस्तों ने आयोजित किये होते है जो आपके द्वारा आयोजित कार्यक्रमों में शिरकत करते है। वास्तव में, आपको सवाल करना चाहिए कि इनमें से कोई भी चीज़ जरूरी है या नहीं।

आप 80/20 के अत्याचार से बच नहीं पाएंगे- संभावना है कि 80% आपका समय कम प्राथमिकता वाली गतिविधियों पर खर्च किया जाता है।

एक अच्छा अभ्यास सबसे अपरंपरागत या सनकी तरीके से काम करना है जिसमें आप अपना समय व्यतीत कर सकते हैं: आप अपनी दुनिया से बाहर फेंक दिए बिना मानक से कितना दूर विचलित हो सकते हैं। समय बिताने के सभी विलक्षण तरीके आपकी प्रभावशीलता को गुणात्मक नहीं करेंगे, लेकिन उनमें से कुछ या कम से कम उनमें से एक काम हो सकता है। कई परिदृश्य तैयार करें और उस व्यक्ति को लें जो आपको उच्च मूल्य वाली गतिविधियों पर सबसे अधिक समय देता है।

आपके परिचितों में से कौन सा प्रभावी और सनकी दोनों है? पता लगाएं कि वे अपना समय कैसे व्यतीत करते हैं और यह मानक से कैसे विचलित होता है।

पांचवा : उस 20 प्रतिशत की पहचान करें जो आपको 80 प्रतिशत देता है

आपके समय के लगभग पांचवें हिस्से में आपको अपनी उपलब्धि या परिणामों के चार/पांचवें हिस्से और आपकी खुशी के चार/पांचवें हिस्से की संभावना है। चूंकि यह वही पांचवां नहीं हो सकता है. पहली बात यह है कि यह सुनिश्चित करना है कि आपका उद्देश्य, प्रत्येक रन के प्रयोजनों के लिए उपलब्धि या खुशी है। मैं अनुशंसा करता हूं कि आप उन्हें अलग से देखें।

खुशी के लिए, अपने खुशी के द्वीपों की पहचान करें: थोड़ी सी मात्रा, या कुछ सालों, जिन्होंने आपकी खुशी की काफी असमान राशि का योगदान दिया है। कागज का एक साफ पेज लें, शीर्ष पर 'खुशी के द्वीप' लिखें और उनमें से कई को याद रखें जिन्हें आप याद कर सकते हैं। फिर सभी या कुछ खुशियां द्वीपों के बीच आम बातों को कम करने का प्रयास करें।

अपने दु:ख द्वीपों के लिए प्रक्रियाओं को दोहराएं। इन्हें आम तौर पर आपके 80 प्रतिशत समय में शामिल नहीं किया जाएगा, क्योंकि ज्यादातर लोगों के लिए खुशी और दु:ख द्वीपों के बीच मध्यम खुशी का एक बड़ा नो-मैन है। फिर भी दु:ख के सबसे महत्वपूर्ण कारणों और उनके बीच किसी भी आम संप्रदाय की पहचान करना महत्वपूर्ण है।

उपलब्धि के लिए इस पूरी प्रक्रिया को दोहराएं। अपनी उपलब्धि द्वीपों की पहचान करें: छोटी अवधि जब आपने अपने शेष सप्ताह, महीने, वर्ष या जीवन के दौरान मूल्य के समय के उच्च अनुपात को हासिल किया है। 'उपलब्धि द्वीपसमूह' के साथ कागज की एक साफ शीट लें और जितना संभव हो उतना सूचीबद्ध करें, यदि संभव हो तो पूरे जीवन के लिए सूचि बनाएं।

उपलब्धि द्वीपों की सामान्य विशेषताओं की पहचान करने का प्रयास करें।

अपनी नापसंदगी के द्वीपों को अलग से सूचीबद्ध करें। ये सबसे बड़ी स्टेरिलिटी और सबसे कम उत्पादकता की अवधि हैं।

अब इसके अनुसार कार्य करें।

छठा : अपने समय का 20 प्रतिशत गुणात्मक करें जो आपको 80 प्रतिशत देता है

जब आपने अपनी खुशी और उपलब्धि द्वीपों की पहचान की, तो आप इन और इसी तरह

की गतिविधियों पर अधिक समय बिताना शुरू करें।

जब मैं इस विचार को समझाता हूं तो कुछ लोग कहते हैं कि मेरे तर्क में कोई दोष है, क्योंकि शीर्ष 20 प्रतिशत पर अधिक समय व्यतीत करने से रिटर्न में कमी आ सकती है। शीर्ष 20 प्रतिशत पर जितना अधिक समय लगाया जाएगा, उतना ही उत्पादन का 80 प्रतिशत, शायद केवल 40, 50, 60 या 70 प्रतिशत उत्पन होगा।

मेरे पास इस बिंदु पर दो जवाब हैं। सबसे पहले, चूंकि यह असंभव है कि इस समय सटीकता के करीब आने वाली किसी भी चीज के साथ खुशी या प्रभावशीलता को मापने के लिए, कुछ मामलों में आलोचकों का विचार सही हो सकता है। लेकिन इसकी कौन परवाह करता है? सबसे अच्छी चीज की आपूर्ति में अभी भी उल्लेखनीय वृद्धि होगी।

लेकिन मेरा दूसरा जवाब यह है कि मुझे नहीं लगता कि आलोचक आमतौर पर सही हैं। मेरी सिफारिश यह नहीं है कि आप वास्तव में डुप्लिकेट करते हैं कि आप आज क्या कर रहे हैं जो कि 20 प्रतिशत में 80 प्रतिशत है। आपकी खुशी और उपलब्धि द्वीपों की सामान्य विशेषताओं की जांच करने का बिंदु कुछ घटित होने की तुलना में कहीं अधिक बुनियादी है: जिसे आप सर्वोत्तम रूप से करने के लिए विशिष्ट रूप से प्रोग्राम किए गए हैं, इसको अलग करना है।

यह अच्छी तरह से हो सकता है अपनी पूरी संभावित उपलब्धि या खुशी का एहसास करने के लिए कि अपूर्ण रूप से ऐसी चीजें हैं जो आपको करनी चाहिए, या यहां तक कि आपने बिल्कुल भी शुरू नहीं किया है। उदाहरण के लिए, डिक फ्रांसिस एक शानदार नेशनल हंट जॉकी थे, लेकिन जब तक वह लगभग 40 वर्ष का नहीं हुए थे तब तक उसका पहला रेसिंग रहस्य प्रकाशित नहीं हुआ। अब उसकी सफलता, पैसा अर्जित हुआ और संभवत: पिछली गतिविधि से व्यक्तिगत संतुष्टि पूर्व की तुलना में कहीं अधिक है। बेस्टसेलर वाटरशिप डाउन लिखने से पहले रिचर्ड एडम्स एक अनुपयुक्त, मध्यस्थ, मध्यम स्तर के नागरिक नौकर थे।

खुशी या उपलब्धि द्वीपों के विश्लेषण के लिए यह बिल्कुल असामान्य नहीं है कि व्यक्ति के लिए क्या सर्वोत्तम हैं, और उनके लिए सबसे अच्छा क्या है, जो उन्हें पूरी तरह से नई गतिविधियों पर समय बिताने में सक्षम बनाता है. जिनके पास इनाम का उच्च अनुपात होता है इससे पहले कि वे ये पहले कर रहे थे। इसलिए, रिटर्न में वृद्धि के साथ-साथ रिटर्न कम होने की संभावना भी बढ़ सकती है। असल में, एक चीज जिसे आपको विशेष रूप से विचार करना चाहिए वह अपने करियर या जीवन शैली में बदलाव करना है।

आपका मूल उद्देश्य, जब आपने दोनों विशिष्ट गतिविधियों और सामान्य प्रकार की गतिविधि की पहचान की है जो आपके समय का 20 प्रतिशत लेते हैं जो 80% खुशी या उपलब्धि पैदा करते हैं, तो उन पर खर्च किए गए 20 प्रतिशत समय और जितनी ज्यादा हो सके उतनी ही गतिविधियां करना है।

आमतौर पर व्यवहार्य एक अल्पकालिक उद्देश्य, उच्च मूल्य वाली गतिविधियों पर खर्च किए गए 20 प्रतिशत को एक वर्ष के भीतर 40 प्रतिशत तक करने का निर्णय लेना है। यह एक अधिनियम आपकी 'उत्पादकता' को 60 से 80 प्रतिशत तक बढ़ाएगा।

आदर्श स्थिति 20 से 100 प्रतिशत तक उच्च मूल्य वाली गतिविधियों पर खर्च किए गए समय को स्थानांतरित करना है। कैरियर और जीवनशैली बदलकर यह संभव हो सकता है। यदि ऐसा है, तो आप इन परिवर्तनों को कैसे करने जा रहे हैं, इसके लिए समय सीमा के साथ एक योजना बनाएं।

सातवीं : कम मूल्य वाली गतिविधियों को हटाएं या कम करें

80 प्रतिशत गतिविधियों के लिए जो आपको केवल 20 प्रतिशत परिणाम देते हैं, उन्हें खत्म करना है। उच्च मूल्य वाली गतिविधियों में अधिक समय आवंटित करने से पहले आपको ऐसा करने की आवश्यकता हो सकती है।

पहली प्रतिक्रिया अक्सर होती है कि कम गुणवत्ता वाली गतिविधियों से बचने के लिए बहुत कम गुंजाइश होती है। उन्हें परिवार, सामाजिक या कार्य दायित्वों के अपरिहार्य भाग कहा जाता है। यदि आप खुद के लिए यह सोचते हैं, तो फिर से सोचें।

आपकी मौजूदा परिस्थितियों में चीजों को अलग-अलग करने के लिए आम तौर पर बहुत अच्छी गुंजाइश है। यहाँ दी गई सलाह याद रखें: आप अपने समय का उपयोग करने में अपरंपरागत और विलक्षण रहें। झुंड का पालन न करें।

अपनी नई नीति आज़माएं और देखें कि क्या होता है। चूंकि आप जिन गतिविधियों को विस्थापित करना चाहते हैं उनमें बहुत कम मूल्य है, इसलिए लोग वास्तव में नोटिस नहीं कर सकते हैं कि क्या आप उन्हें रोकना बंद कर देते हैं। भले ही वे नोटिस करते हैं, फिर भी वे आपको ऐसा करने के लिए मजबूर नहीं कर सकते हैं अगर वे देख सकें कि इससे उनके हिस्से पर बड़ा प्रयास होगा।

लेकिन यदि कम मूल्य वाली गतिविधियों को छोड़ने के लिए परिस्थितियों में एक सख्त परिवर्तन की आवश्यकता होती है- एक नया काम, एक नया करियर, नए दोस्त, यहां तक कि एक नई जीवनशैली या पार्टनर एक वांछित परिवर्तन करने की योजना बनायें। विकल्प यह है कि आपकी क्षमता के अनुसार उपलब्धि और खुशी आपको कभी प्राप्त नहीं होगी।

समय के उपयोग के चार प्रभावी कारक

मेरा पहला चित्र विलियम ईवार्ट ग्लेडस्टोन है, विक्टोरियन ब्रिटेन के प्रमुख लिबरल राजनेता जो चार बार प्रधान मंत्री चुने गए थे।

ग्लेडस्टोन को उनके राजनीतिक कर्तव्यों से बाधित नहीं किया गया था, या, बल्कि उन पर प्रभावी था क्योंकि उन्होंने अपना समय काफी अद्भुत तरीके से बिताया वे अद्भुत तरीके से प्रसन्न थे। वह ब्रिटिश द्वीपों और विदेशों में एक अचूक पर्यटक थे, अक्सर वे प्रधान मंत्री के दौरान निजी व्यवसाय पर फ्रांस, इटली या जर्मनी में यात्राएं करते थे।

वे रंगमंच से प्यार करते थे, महिलाओं का कई मामलों का पीछा करते थे, उन्होंने 20,000 किताबें अपने जीवनकाल में पढ़ीथी, हाउस ऑफ कॉमन्स में अविश्वसनीय रूप से वे लंबे भाषण देते थे, उन्होंने आधुनिक चुनाव का आविष्कार किया, जिसने विशाल आनंद के साथ पीछा किया। जब भी वह थोड़ा बीमार महसूस करते थे, तब वे पूरे दिन बिस्तर पर लेटते थे व वहां वे पढ़ते व सोचते रहते थे। उनकी विशाल राजनीतिक ऊर्जा और प्रभावशीलता समय के अपने विलक्षण उपयोग से प्राप्त हुई।

बाद के ब्रिटिश प्रधान मंत्री, केवल लॉयड जॉर्ज, चर्चिल और थैचर ग्लेडस्टोन के समय के विलक्षण उपयोग के प्रतिद्वंद्वी के करीब कहीं आए; और ये तीनों असामान्य रूप से प्रभावी थे।

समय के शीर्ष 10 निम्न-मूल्य उपयोग

यदि आप कम मूल्य वाली गतिविधियों को छोड़ चुके हैं तो आप केवल उच्च मूल्य वाली गतिविधियों पर समय व्यतीत करें। मैंने आपको अपने कम मूल्य वाले समय के सिंक की पहचान करने के लिए पहले ही बता दिया है।

इन गतिविधियों को छोड़ने में निर्दयी रहो। किसी भी परिस्थिति में हर किसी को आपके समय का हिस्सा बर्बाद नहीं करने दीजिये। तब जब लोग आपको काम कहते हैं, या आपको फोन कॉल या फैक्स करते है तब नैन्सी रीगन की सलाह का पालन करें और बस सीधा सा ना कह दें!

1. चीजें जो अन्य लोग आपसे करवाना चाहते हैं
2. ऐसी चीजें जो हमेशा इस तरह से की जाती हैं
3. चीजें जो आप असामान्य रूप से अच्छी नहीं कर रहे हैं
4. जिन चीजों में आप आनंद नहीं लेते हैं
5. चीजें जो हमेशा बाधित होती हैं
6. चीजें कुछ अन्य लोग जिनमें रुचि रखते हैं
7. जिन चीजों को आपने मूल रूप से अपेक्षित रूप से दो बार किया है
8. चीजें जहां आपके सहयोगी अविश्वसनीय या कम गुणवत्ता वाले हैं
9. चीजें जिनकी अनुमानित चक्र है
10. टेलीफोन का जवाब देना

समय के शीर्ष 10 उच्चतम मूल्य उपयोग

1. चीजें जो जीवन में आपके समग्र उद्देश्य को आगे बढ़ाती हैं
2. चीजें जो आप हमेशा करना चाहते थे
3. परिणाम के समय के 20/80 रिश्तों में पहले से ही जो चीजें हैं
4. उन चीजों को करने का अभिनव तरीका जो आवश्यक समय को स्लैश करने का वादा करता है या परिणामों की गुणवत्ता को गुणात्मक करता है
5. अन्य लोगों को बताएं कि आप नहीं कर सकते हैं
6. अन्य लोगों ने एक अलग क्षेत्र में सफलतापूर्वक काम किया है
7. चीजें जो आपकी अपनी रचनात्मकता का उपयोग करती हैं
8. चीजें जिन्हें आप अपने हिस्से पर अपेक्षाकृत कम प्रयास के साथ अन्य लोगों से प्राप्त कर सकते हैं
9. उच्च गुणवत्ता वाले सहयोगियों के साथ कुछ भी जो पहले से ही 80/20 नियम पार कर चुके हैं, जो समय-समय पर और प्रभावी ढंग से समय का उपयोग करते हैं
10. चीजें जिनके लिए यह अब या कभी नहीं है

समय के किसी भी संभावित उपयोग के बारे में सोचते समय, दो प्रश्न पूछें:

1. क्या यह अपरंपरागत है?
2. क्या यह प्रभावशीलता को गुणात्मक करने का वादा करता है?

जब तक कि दोनों प्रश्नों का उत्तर हाँ नहीं होता है तब तक यह समय का अच्छा उपयोग होने की संभावना नहीं है।

समय क्रांति व्यवहार्य है?

आप में से कई लोग महसूस कर सकते हैं कि मेरी अधिकांश सलाह क्रांतिकारी है और आपकी परिस्थितियों के लिए आसमान में पाई है। मेरे लिए किए गए टिप्पणियों और आलोचनाओं में निम्नलिखित शामिल हैं:

मैं अपना समय बिताने का तरीका नहीं चुन सकता। मेरे मालिक इसकी अनुमति नहीं देंगे।

मुझे आपकी सलाह का पालन करने के लिए नौकरी बदलने की ज़रूरत होगी और मैं जोखिम बर्दाश्त नहीं कर सकता।

यह सलाह अमीरों के लिए बहुत अच्छी है, लेकिन मेरे पास स्वतंत्रता की डिग्री नहीं है।

मुझे अपने पति को तलाक देना होगा!

मेरी महत्वाकांक्षा मेरी प्रभावशीलता में सुधार करना है 25 प्रतिशत, 250 प्रतिशत नहीं। मुझे विश्वास नहीं है कि यह किया जा सकता है।

आप जितना आसान कह रहे है, तो हर कोई ऐसा करेगा।

यदि आप स्वयं को इनमें से किसी भी चीज को कह रहे हैं, तो समय क्रांति आपके लिए नहीं हो सकती है।

जब तक एक समय क्रांति शुरू न करें जब तक आप क्रांति में विश्वास न रखें

मैं इन प्रतिक्रियाओं को निम्नानुसार को समाहित कर सकता हूं: 'मैं एक कट्टरपंथी नहीं हूं, मै केवल क्रांतिकारी हूं, इसलिए, मुझे अकेला छोड़ दो। मैं अपने मौजूदा क्षितिज से मूल रूप से खुश हूं। क्रांति शुरू करने से पहले, एहसास करें कि इसमें प्रमुख जोखिम शामिल होंगे और आपको अनचाहे क्षेत्र में ले जाएंगे।

जो लोग समय क्रांति चाहते हैं उन्हें अपने पिछले, वर्तमान और भविष्य को एक साथ जोड़ने की जरूरत है। हम इस बात के लिए समय का बंटवारा करते हैं, ताकि यह जान सकें कि हम अपने जीवन से क्या पाने के लिए प्रयास करते है

अध्याय 11 – आपको जो चाहिये आप उसे कभी भी पा सकते हैं

आप जीवन से जो चाहते हैं उसे खोजकर बाहर निकालें। जो कुछ भी आप चाहते हैं वह आपका होना चाहिए: जिस प्रकार का काम आप चाहते हैं; आपके संबंधों के संबंध; सामाजिक, मानसिक और सौंदर्य जो आपको खुश और पूर्ण करेगी; आपके लिए उपयुक्त जीवनशैली के लिए आवश्यक धन। यदि आप इसका लक्षय नहीं रखते हैं, तो आप इसे कभी भी प्राप्त नहीं कर सकेंगे। इसे पाने के लिए आपको यह पता होना चाहिए कि आप क्या चाहते हैं।

हम में से अधिकांश जो हम चाहते हैं हम वो काम नहीं करते हैं। और हम में से अधिकांश इसके परिणामस्वरूप अपने मनपसंद काम को जाने बिना ही अपना पूरा जीवन बिता देते हैं। हम सही काम कर सकते हैं और गलत रिश्तों को निभा सकते है या इसके विपरीत भी करते है। हम इससे धन या उपलब्धि तो प्राप्त कर लेते हैं, लेकिन हम अपने लक्षय को प्राप्त करने के बाद पाते हैं कि हमारी विजय खोखली रही।

हम जो करते हैं उसका 80 प्रतिशत केवल 20 प्रतिशत की ओर जाता है। हम कम मूल्य वाले परिणामों पर हमारे प्रयास का 80 प्रतिशत बर्बाद कर रहे हैं। हमारे समय का 20 प्रतिशत हमारे मूल्य के 80 प्रतिशत की ओर जाता है; हमारे समय का 80 प्रतिशत उन चीज़ों पर खत्म हो जाता है जिनके पास हमारे लिए बहुत कम मूल्य है। हमारे समय का 20 प्रतिशत खुशी का 80 प्रतिशत होता है; लेकिन हमारे समय का 80 प्रतिशत बहुत कम खुशी पैदा करता है।

कभी कभी 80/20 सिद्धांत हमेशा लागू नहीं होता और इसे लागू करने की भी आवश्यकता नहीं है। असंतोषजनक और अपर्याप्त स्थिति को इंगित करने के लिए यह एक निदान के रूप में है। हम 80/20 सिद्धांत से फ्रस्टेट हो सकते है, या इसे प्रयोग करके हम अधिक खुश और अधिक प्रभावी हो सकते हैं। 80/20 सिद्धांत का वादा याद रखें: अगर हम यह बताते हैं कि हमें क्या चाहिए, तो हम कम काम से, अधिक कमा सकते हैं, अधिक आनंद ले सकते हैं और अधिक हासिल कर सकते हैं।

ऐसा करने के लिए, हमें अपनी इच्छित चीज़ों के राउंडेड व्यू से शुरुआत करनी होगी। यह अध्याय इसी से संबंधित है। अध्याय 12, 13 और 14 रिश्तों, करियर और धन के बारे में भी अधिक विस्तार से बताते हैं। अध्याय 15 में हमारे अंतिम लक्षय खुशी के बारे में विस्तार से जानेंगे:

लाइफ स्टाइल के साथ शुरू करें

क्या आप अपनी वर्तमान जीवन शैली का आनंद ले रहे हैं या नहीं? आपके लिए कैसी जीवन शैली अनुकूल रहेगी क्या आप इसके बारे में प्रयास कर रहे है या नहीं. इसे परखने के लिए अपने आप से ये प्रश्न पूछें

1. क्या मैं सही व्यक्ति या लोगों के साथ रह रहा हूं?
2. क्या मैं सही जगह पर रह रहा हूँ?
3. क्या मैं सही समय पर काम कर रहा हूं और क्या वे मेरे परिवार और सामाजिक जरूरतों के अनुरूप हैं मेरे आदर्श काम से मेल खाते हैं.
4. क्या मैं अपने नियंत्रण में महसूस करता हूँ?
5. क्या मैं व्यायाम और ध्यान कर सकता हूं?
6. क्या मैं अपने आस-पास के साथ लगभग हमेशा आरामदायक हूं?
7. क्या मेरी जीवनशैली मेरे लिए रचनात्मक बनना और मेरी क्षमता को पूरा करना आसान बनाती है?
8. क्या मेरे पास पर्याप्त पैसा है जिससे मेरे मामलों का आयोजन किया जा सके ताकि मुझे उनके बारे में चिंता न करनी पड़े?
9. क्या मैं अपने करीबी दोस्तों को पर्याप्त देखता हूं?
10. क्या मेरे जीवन कि यात्रा की सीमा सही है, या यह बहुत ज्यादा या बहुत कम तो नहीं?
11. क्या जीवन शैली मेरे साथी और परिवार के लिए भी सही है?
12. क्या मेरे पास वो सबकुछ है जो मुझे चाहिए: क्या मेरे पास यह सब है?

आपके काम के बारे में क्या?

कार्य जीवन का एक प्रमुख हिस्सा है, जिसे न तो अतिदेय किया जाना चाहिए और न ही कम किया जाना चाहिए। लगभग सभी को काम करने की ज़रूरत है, चाहे उसका भुगतान किया गया हो या नहीं। लगभग किसी को भी अपने जीवन पर काम करने की इजाजत नहीं देनी चाहिए, हालांकि वे इसका आनंद लेने का दावा करते हैं। 80/20 सिद्धांत यहां एक अच्छा उपाय प्रदान कर सकता है और यह बताने का एक अच्छा तरीका है कि आपको कम या ज्यादा काम करना चाहिए या नहीं।

बहुत से लोग अपने काम को ज्यादा पसंद नहीं करते हैं। उन्हें नहीं लगता कि यह उनका है। लेकिन उन्हें लगता है कि उन्हें ऐसा करना होगा क्योंकि यह उनकी आजीविका प्रदान करता है। आप उन लोगों को भी जान सकते हैं, जो अपनी नौकरियों को नापसंद करते हैं, फिर भी यह उनके बारे में एक महत्वाकांक्षी विचार है: कभी-कभी, या कुछ हिस्सों में, वे आनंद लेते हैं; अन्य अवसरों, या अन्य भागों पर, वे निश्चित रूप से एसा नहीं करते हैं। जिन लोगों को आप जानते हैं, उनमें से कई, शायद कुछ और कर रहे होंगे अगर उन्हें उनके वर्तमान काम के लिए भुगतान किया जा सकता हो।

करियर भी इससे अलग नहीं है

वह करियर जो आप और आपके साथी ने चुना हैं, उस कैरियर को पुरे जीवन की कुल गुणवत्ता के संदर्भ में देखा जाना चाहिए: जहां आप रहते हैं, आप दोस्तों के साथ समय

बिताते है और वास्तव में काम करने से संतुष्टि प्राप्त करते हैं, हो सकता है कि आपकी टैक्स काटने के बाद की बची आय उस जीवनशैली के अनुसार है या नहीं।

आपके पास शायद आपके विचार से अधिक विकल्प हैं। आपका वर्तमान करियर सही हो सकता है और आप इसे बेंचमार्क के रूप में उपयोग कर सकते हैं। लेकिन रचनात्मक रूप से सोचें कि क्या आप एक अलग करियर और जीवनशैली पसंद नहीं कर सकते हैं। अपने वर्तमान और भविष्य की जीवनशैली के लिए विभिन्न अलग-अलग विकल्पों का अध्ययन करें।

इस आधार पर शुरू करें कि आपके काम के जीवन और उन चीजों के बीच कोई संघर्ष नहीं होना चाहिए जो आप बाहर काम करते हैं। 'कार्य' कई चीजें हो सकती है, खासतौर पर अवकाश उद्योगों में अर्थव्यवस्था का एक बड़ा टुकड़ा शामिल है। आप उस क्षेत्र में काम करने में सक्षम हो सकते हैं जो आपका शौक है या यहां तक कि अपने शौक को व्यवसाय में बदल सकता है। याद रखें कि उत्साह सफलता का कारण बन सकता है। दूसरों द्वारा निर्धारित करियर के बारे में उत्साहित होने की तुलना में अपने द्वारा चुने या चाहे करियर में उत्साहित होना अक्सर आसान होता है।

आप जो कुछ भी करते हैं, उस इष्टतम बिंदु के बारे में स्पष्ट रहें जहाँ आप पहुंचने की कोशिश कर रहे हैं और इसे अपने जीवन के कुल संदर्भ में देख सकते हैं। ऐसा कहा जाता है कि पुरानी आदतें छोड़ना कठिन होता हैं लेकिन जीवनशैली का महत्व परंपरागत करियर सोच की मांगों से आसानी से रिलेट किया जा सकता है।

उदाहरण के लिए, जब 1983 में दो सहयोगियों और मैंने अपना खुद का प्रबंधन परामर्श व्यवसाय स्थापित किया, तो हम लंबे समय तक हमारे जीवन पर नकारात्मक प्रभावों जो हमारे मालिकों द्वारा मांग की जाने वाली लम्बी यात्राओं के द्वारा उत्पन हुई थी। इसलिए हमने फैसला किया कि हम अपने नए व्यवसाय में 'जीवनशैली दृष्टिकोण' स्थापित करेंगे और कमाई के जितना ही जीवन की गुणवत्ता पर भी ध्यान देंगे। लेकिन जब काम शुरू हुआ, तो हमें सामान्यतया 80 घंटे प्रति सप्ताह तक काम करना पड़ता था और इससे भी बदतर, हमें अपने पेशेवर कर्मचारियों से भी ऐसा करवाने की ज़रूरत थी। पैसे की तलाश में, पूरा जीवनशैली दृष्टिकोण खिड़की से जल्दी ही बाहर चला गया था।

किस प्रकार का कैरियर आपको खुशी देगा?

मैं यहां चूहे की दौड़ से बाहर निकलने कि वकालत कर रहा हूं कि आप आप इससे बाहर निकलें? लेकिन यह जरुरी नहीं है। हो सकता है कि आप चूहे दौड़ में सबसे ज्यादा खुश रहें; शायद, मेरे जैसे, आप मूल रूप से चूहे ही हों।

आपको निश्चित रूप से स्पष्ट होना चाहिए कि आप क्या कर रहे हैं, और फिर इसे अपने

करियर में शामिल करने का प्रयास करें। लेकिन आप "क्या" करते हैं वह समीकरण में केवल एक तत्व है। आपको उस कार्य संदर्भ पर विचार करने की भी आवश्यकता है जिसमें आपको इसका संचालन करना चाहिए और पेशेवर उपलब्धि के लिए महत्व देना चाहिए। यह आपकी व्यावसायिक खुशी को निर्धारित करने में महत्वपूर्ण हो सकता है।

आपको स्पष्ट होना चाहिए कि आप दो आयामों पर कहां खड़े हैं

पहला : क्या आपके पास उपलब्धि और करियर की सफलता के लिए एक उच्च संचालक है?
दूसरा : क्या आप एक स्व-नियोजित और आत्मनिर्भर व्यक्ति के रूप में या अन्य लोगों को रोजगार देने के लिए एक संगठन के लिए सबसे पसंददिदा काम कर रहे है?

पैसे के बारे में क्या?

वास्तव में ज्यादातर लोगों के पैसे के बारे में अनोखे विचार हैं। उन्हें लगता है कि यह इससे भी महत्वपूर्ण है। लेकिन वे यह भी सोचते हैं कि इससे ज्यादा मुश्किल हो रही है। चूंकि अधिकांश लोग वर्तमान में जितना उनके पास है उसके मुकाबले अधिक पैसा चाहते हैं, चलिए पहले दूसरे बिंदु पर बात करते है।

मेरा विचार यह है कि पैसा प्राप्त करना मुश्किल नहीं है, और एक बार जब आप इसे पाने के लिए थोड़ा सा भी प्रयास करते हैं, तो इसे गुणात्मक करना मुश्किल नहीं होता।

आप पहली पैसे कैसे प्राप्त करते हैं? सबसे अच्छा जवाब, जो आश्चर्यजनक रूप से अक्सर काम करता है, वह यह है कि जिस काम को करने में आप आनंद लेते हैं।

तर्क यह है कि यदि आप आनंद लेते हैं, तो आप इसमें आपके अच्छे होने की संभावना होती हैं। आपके उन चीजों की तुलना में बेहतर होने की संभावना होती हैं जिनसे आप आनंद नहीं लेते हैं। यदि आप किसी चीज़ में अच्छे हैं, तो आप कुछ ऐसा कर सकते हैं जो दूसरों को संतुष्ट करे। यदि आप दूसरों को संतुष्ट करते हैं, तो वे आम तौर पर इसके लिए आपको अच्छी तरह भुगतान करेंगे। और चूंकि अधिकांश लोग ऐसी चीजें नहीं करते हैं जो वे आनंद लेते हैं, और वे उतने उत्पादक नहीं होंगे जितने कि आप, आप अपने व्यवसाय में बढ़ती दर से अधिक कमा सकते हैं।

कुछ व्यवसाय जैसे अभिनय, जहां आपूर्ति मांग से काफी अधिक है। इन परिस्थितियों में आप क्या करते हैं?
आपको क्या नहीं करना छोड़ना चाहिए है। इसके बजाए, ऐसे पेशे को ढूंढें जहां आपूर्ति और मांग अधिक समान रूप से मेल खाती है, लेकिन जो आपके पसंदीदा व्यवसाय की आवश्यकताओं के भी करीब हो। इस तरह के आसन्न व्यवसाय आमतौर पर मौजूद होते हैं, हालांकि वे तुरंत स्पष्ट नहीं होते। रचनात्मक सोचो। उदाहरण के लिए, राजनेताओं

की आवश्यकतायें अभिनेताओं के बहुत करीब होती हैं। रोनाल्ड रीगन, जॉन एफ केनेडी, विंस्टन चर्चिल, हैरोल्ड मैकमिलन या मार्गरेट थैचर जैसे सबसे प्रभावी राजनेता या तो सफल अभिनेता थे या हो सकते थे। चार्ली चैपलिन एडॉल्फ हिटलर के लिए एक रिगर था और यह आकस्मिक नहीं था; अफसोस की बात है, हिटलर सदी के सबसे अच्छे और सबसे करिश्माई कलाकारों में से एक था। यह सब बहुत स्पष्ट प्रतीत हो सकता है। लेकिन कमजोर प्रतिस्पर्धा और बेहतर पुरस्कार के बावजूद कुछ अभिनेता गंभीरता से राजनीति में करियर पर विचार कर सकते है।

क्या आप तब सबसे ज्यादा आनंद ले सकते है जब आपके पास खराब रोजगार बाजार हो और आपको इसी तरह का व्यवसाय या काम नहीं मिल रहे हो जिनकी अच्छी संभावनाएं हैं? फिर अपने अगले सबसे पसंदीदा व्यवसाय पर जाएं और प्रक्रिया को तब तक दोहराएं जब तक आपको वह पसंद न हो जो आपको पसंद आए और वह अच्छी तरह से भुगतान करे।

एक बार आपके पेशे में, यदि पैसा बनाना आपके लिए वास्तव में महत्वपूर्ण है और यदि आप जो भी करते हैं उस पर आप अच्छे हैं, तो आपको जल्द से जल्द स्व-रोजगारी बनना चाहिए और उसके बाद, दूसरों को नियोजित करना शुरू करना चाहिए।

मैं आर्बिट्रेज के बारे में 80/20 सिद्धांत के तर्क से इस निष्कर्ष पर पहुंचा कि किसी भी संगठन या पेशे में मूल्य का 80 प्रतिशत पेशेवरों के 20 प्रतिशत से आता है। औसत से ऊपर वाले श्रमिकों को औसत से नीचे की तुलना में अधिक भुगतान किया जाएगा, लेकिन प्रदर्शन में अंतर को दर्शाने के लिए यह पर्याप्त नहीं है। यह इस प्रकार है कि सबसे अच्छे लोग हमेशा कम भुगतान करते हैं और सबसे बुरे लोग हमेशा अधिक भुगतान करते हैं। एक औसत कर्मचारी के रूप में, आप इस जाल से बच नहीं सकते हैं। आपके मालिक को लगता है कि आप अच्छे हैं, लेकिन दूसरों के सापेक्ष आपके वास्तविक मूल्य को कभी भी क्रेडिट नहीं करेंगे। व्यवसाय में स्थापित होने का एकमात्र तरीका यह है कि, यदि आप इतने इच्छुक हैं, तो उपर्युक्त औसत श्रमिकों को रोजगार दें।

पैसे को गुणात्मक करना आसान है

याद रखने की दूसरी बात यह है कि एक बार जब आपके पास थोड़ी अतिरिक्त नकदी आ जाए, तो इसे आसानी से गुणात्मक किया जा सकता है। बचाओ और निवेश करें। पूंजीवाद यही है। पैसे गुणात्मक करने के लिए, आपको व्यवसाय में रहने की आवश्यकता नहीं है। 80/20 सिद्धांत का उपयोग करके आप अपनी मार्गदर्शिका के रूप में बस शेयर बाजार में निवेश कर सकते हैं।

पैसा अतिरंजित है

मैं आपको बहुत अधिक पैसा दिलाना चाहता हूं, लेकिन इस पर ओवरबोर्ड न करें। पैसा

आपको अपनी इच्छित जीवनशैली हासिल करने में मदद कर सकता है, लेकिन सावधान रहें: पैसे से आप खुशी खरीद सकते है, लेकिन केवल उस सीमा तक जिसका उपयोग आप पैसे के लिए करते हैं जो वास्तव में आपके लिए सही है। इसके अलावा, पैसा इसे वापस भी कर सकता है।

याद रखें कि आपके पास जितना पैसा है, धन का एक अतिरिक्त कम मूल्य बनाता है। अर्थशास्त्री कहते हैं, पैसे की सीमांत उपयोगिता तेजी से गिरती है। एक बार जब आप जीवन स्तर के उच्च स्तर पर समायोजित हो जाते हैं, तो यह आपको कम या कोई अतिरिक्त खुशी नहीं दे सकता है। यह नकारात्मक भी हो सकता है, अगर नई जीवन शैली को बनाए रखने की अतिरिक्त लागत गैर-संतोषजनक तरीकों से पैसे कमाने के लिए अतिरिक्त दबाव पर चिंता का कारण बनती है।

अधिक धन के लिए भी अधिक प्रबंधन की आवश्यकता है। मेरे पैसे की देखभाल मुझे परेशान करती है।

कर अधिकारियों ने भी पैसे को अक्षम कर दिया है। अधिक कमाएं, अधिकतर का कर के रूप में भुगतान करें। अधिक कमाएं, और काम करें। अधिक काम करें और महंगे मेट्रोपॉलिटन क्षेत्र में काम करने के करीब या वैकल्पिक रूप से यात्रा पर; श्रम-बचत उपकरणों पर; घर के बाहर अनुबंध पर; और कभी भी अधिक महंगा अवकाश क्षतिपूर्ति पर अधिक खर्च करना होगा। अधिक खर्च करें जिसके लिए आपको और काम करना होगा। आप एक महंगी जीवनशैली अपना सकते हैं जो इसके विपरीत आपको नियंत्रित करेगी। आपको एक सरल और सस्ती जीवनशैली से बेहतर मूल्य और खुशी मिल सकती है।

उपलब्धि के बारे में क्या?

सभी प्रेरक लेखक आपको यह बताते हैं कि आपको जीवन में दिशा और उद्देश्य की आवश्यकता है। फिर वे आपको बताते हैं कि आपके पास यह नहीं है। फिर वे आपको यह तय करने की पीड़ा से गुजारते हैं कि यह क्या होना चाहिए। अंत में, वे आपको बताते हैं कि उन्हें क्या लगता है कि आपको क्या करना चाहिए।

इसलिए यदि आप कुछ विशिष्ट हासिल नहीं करना चाहते हैं और जीवन के माध्यम से पर्याप्त रूप से खुश हैं तो अपने आप को भाग्यशाली मानें और इस अध्याय के बाद इसे सुनना या पढना छोड़ दें।

लेकिन अगर, मेरे जैसे, आप उपलब्धि के बिना दोषी और असुरक्षित महसूस करते हैं और इसे बढ़ाना चाहते हैं, तो 80/20 सिद्धांत आपकी मदद कर सकता है।

उपलब्धि आसान होनी चाहिए। यह '99 प्रतिशत पसीना और 1 प्रतिशत प्रेरणा' नहीं होना चाहिए। इसके बजाए, देखं कि क्या यह सच है कि आपकी उपलब्धि का 80

प्रतिशत जो आप स्वयं मानते हैं-आपके इनपुट के 20 प्रतिशत से आया है। यदि सही या लगभग सत्य है, तो इस शीर्ष 20 प्रतिशत के बारे में सावधानी से सोचें। क्या आप बस उपलब्धियों को दोहरा सकते हैं? उन्हें अपग्रेड करें? एक बड़े पैमाने पर समान लोगों को पुन: उत्पन्न करें? संतोष को जोड़ने के लिए दो पिछली उपलब्धियों को मिलाएं?

अपनी पिछली उपलब्धियों के बारे में सोचें जिनके पास दूसरों से सबसे सकारात्मक बाजार की प्रतिक्रिया है, जिनके कारण सबसे बड़ी आलोचनात्मक प्रशंसा हुई है: आपके काम और खेल का 20 प्रतिशत दूसरों ने प्रशंसा के 80 प्रतिशत को जन्म दिया है। यह आपको कितनी वास्तविक संतुष्टि देता है?

अतीत में आपके लिए कौन सी विधियों ने सबसे अच्छा काम किया? कौन सा सहयोगी? कौन से दर्शक? फिर, 80/20 सोचो। कुछ भी जो समय या प्रयास के लिए केवल संतुष्टि की औसत डिग्री पैदा करता है उसे त्याग दिया जाना चाहिए। आसानी से प्राप्त असाधारण उच्च के बारे में सोचें। अपने काम के इतिहास में खुद को बाध्य मत करो। आप अपने समय को एक छात्र, एक पर्यटक या दोस्त रूप में सोचें।

आगे की ओर देखते हुए, आप क्या हासिल कर सकते हैं जिससे आपको गर्व होगा, कि आसानी से इसे कोई और नहीं कर सकता? अगर आपके आसपास 100 लोग कुछ करने की कोशिश कर रहे थे, तो आप 20 प्रतिशत में क्या कर सकते हैं? आप शीर्ष 20 में कहां होंगे? और भी सख्ताई से, आप 80 प्रतिशत से बेहतर क्या कर सकते हैं लेकिन उस समय के केवल 20 प्रतिशत में? ये प्रश्न शुरुआत में पहेलियों की तरह लग सकते हैं, लेकिन मेरा विश्वास करो, जवाब हैं! विभिन्न क्षेत्रों में लोगों की क्षमतायें अविश्वसनीय रूप से विविध हैं।

यदि आप किसी भी चीज़ से प्राप्त आनंद को माप सकते हैं, तो आप अपने साथियों के 95 प्रतिशत से अधिक का आनंद लेंगे? आप 100 में से 95 से बेहतर क्या करेंगे? कौन सी उपलब्धियां दोनों स्थितियों को पूरा करेगी?

आपको जो आसान लगता है उस पर ध्यान देना महत्वपूर्ण है। यह वह जगह है जहां सबसे प्रेरक लेखक गलत हो जाते हैं। वे मानते हैं कि आपको उन चीजों को आजमाना चाहिए जो आपके लिए मुश्किल हैं; उसी आधार पर, एक संदिग्ध, दादा-दादी के आविष्कार करने से पहले दादा दादी कॉड लिवर तेल की खपत का आग्रह करते थे। प्रेरणादायक टी टी वाटसन के रूप में इस तरह के मूल्यवान उद्धरण देते हैं, जिन्होंने कहा कि 'सफलता विफलता से बहुत दूर है'। मेरा विचार यह है कि सामान्य रूप से विफलता बहुत दूर की तरफ झूठ बोलती है। इसके अलावा, सफलता विफलता के निकट पक्ष पर निहित है। आप कुछ चीजों में पहले से ही बहुत सफल हैं और यदि यह चीजें संख्या में बहुत कम हैं तो यह कोई कमी नहीं है।

80/20 सिद्धांत स्पष्ट है। उन कुछ चीजों का पीछा करें जहां आप दूसरों की तुलना में आश्चर्यजनक रूप से बेहतर हैं और आप सबसे अधिक आनंद ले सकते हैं।

आपको यह सब कुछ करने की क्या ज़रूरत है?

हमने जीवन शैली के साथ, पैसे और उपलब्धि के साथ काम किया है। यह सब कुछ करने के लिए, आपको कुछ संतोषजनक संबंधों की भी आवश्यकता है। इसके लिए एक अलग अध्याय की आवश्यकता है।

अध्याय 12 – दोस्तों से थोड़ी मदद

संबंधों के बिना या तो हम दुनिया के लिए मर चुके है या दुनियां हमारे लिए खत्म हो चुकी हैं। हालांकि, यह सच है कि हमारी दोस्ती हमारे जीवन के केंद्र में हैं। और यह भी सच है कि हमारे पेशेवर संबंध हमारी सफलता के केंद्र में हैं। यह अध्याय हमारे व्यक्तिगत और व्यावसायिक दोनों रिश्तों के बारे में है। हम दोस्तों, प्रेमियों और प्रियजनों के साथ व्यक्तिगत संबंधों से शुरू करते हैं।

पृथ्वी पर 80/20 सिद्धांत के साथ क्या करना चाहिए ? जवाब काफी है। गुणवत्ता और मात्रा के बीच एक व्यापार-अनुबंद है और हम लगातार सबसे महत्वपूर्ण का पालन करते हैं।

80/20 सिद्धांत तीन परिकल्पना प्रदान करता है:

पहली : हमारे रिश्तों के मूल्य का 80 प्रतिशत संबंधों के 20 प्रतिशत से आता है।

दूसरी : हमारे रिश्ते के मूल्य का 80 प्रतिशत निकट संबंधों के 20 प्रतिशत से आता है जिसे हम अपने जीवन में सबसे पहले बनाते हैं।

और तीसरी : हम 20 प्रतिशत रिश्तों पर ध्यान देने के 80 प्रतिशत से भी कम ध्यान देते हैं जो मूल्य का 80 प्रतिशत बनाते हैं।

अपने शीर्ष 20 व्यक्तिगत संबंधों के चार्ट बनाएं

इस चरण में, अपने शीर्ष 20 मित्रों और प्रियजनों के नाम लिखें, जिनके साथ आपके सबसे महत्वपूर्ण संबंध हैं, जो आपके लिए सबसे महत्वपूर्ण हैं। 'महत्वपूर्ण' का अर्थ है व्यक्तिगत संबंधों की गहराई और निकटता, जिस हद तक रिश्ते आपको जीवन में मदद करते है और जिस हद तक रिश्ते आपकी समझ को बढ़ाते है कि आप कौन हैं और आप क्या बन सकते हैं। आगे सुनने या पढ़ने से पहले, चार्ट बनाएं।

अपनी रुचि के अनुसार आपके मित्र व साथी सूची में कहां आयेंगे? आपके माता-पिता या बच्चों से पहले या बाद में? इस सूचि को बनाने के प्रति ईमानदार रहें। और यह अध्याय समाप्त होने के साथ ही इस सूचि को नष्ट कर दें.

इसके बाद, आपके महत्व के संदर्भ में संबंधों के बीच कुल 100 अंक आवंटित करें।

मुझे नहीं पता कि आपकी सूची कैसी दिखती है, लेकिन 80/20 सिद्धांत के साथ एक विशिष्ट पैटर्न में दो विशेषताएं होंगी: शीर्ष चार रिश्ते (कुल में से 20 प्रतिशत) अधिकतर अंक अर्जित करेंगे शायद 80 प्रति प्रतिशत तक!

इस अभ्यास को प्रत्येक नाम के लिए ध्यान में रखते हुए उस समय के अनुपात के साथ जो आप सक्रिय रूप से उस व्यक्ति के साथ खर्च करते हैं, बात करते हैं या कुछ काम कर रहे हैं। 20 लोगों के साथ 100 इकाइयों के रूप में व्यतीत समय की कुल राशि लें और फिर इन्हें आवंटित करें। आम तौर पर, आप पाएंगे कि आप उस समय के 80 प्रतिशत से भी कम खर्च करते हैं, जिनमें से 80 प्रतिशत 'रिलेशनशिप वैल्यू' शामिल हैं।

इस काम के प्रभाव सरल होने चाहिए। मात्रा के बजाय गुणवत्ता को महत्व दें। अपने समय और भावनात्मक ऊर्जा को मजबूत करें व उन संबंधों को गहरा बनाएं जो सबसे महत्वपूर्ण हैं।

गांव का सिद्धांत

मानवविज्ञानी इस बात पर जोर देते हैं कि लोगों को स्थापित करने वाले उत्साहजनक और महत्वपूर्ण व्यक्तिगत रिश्तों की संख्या सीमित है। जाहिर है, किसी भी समाज में लोगों के आम पैटर्न में दो महत्वपूर्ण बचपन के दोस्त, दो महत्वपूर्ण वयस्क मित्र और दो डॉक्टर हैं। दो शक्तिशाली यौन साथी हैं जो एक दुसरे को अपनाते हैं। सबसे आम तौर

पर, आप आपके परिवार का एक सदस्य होता है जिसे आप अन्य सभी से ज्यादा प्यार करते हैं। महत्वपूर्ण व्यक्तिगत संबंधों की संख्या उनके स्थान, परिष्कार या संस्कृति के बावजूद, सभी के लिए उल्लेखनीय रूप से समान है।

इसने मानव विज्ञानविदों के 'गांव के सिद्धांत' को जन्म दिया। एक अफ्रीकी गांव में, ये सभी रिश्ते कुछ सौ मीटर के भीतर होते हैं और अक्सर थोड़े समय के भीतर बनाए जाते हैं। हमारे लिए, ये संबंध पूरे ग्रह पर और पूरे जीवन भर में फैल सकते हैं। फिर भी, एक गांव का गठन करें जिसमें हम दोनों शामिल हों। क्योंकि एक बार ये स्लॉट जब भर जाते हैं, तो वे हमेशा के लिए भर जाते हैं।

कुछ छोटे रिश्ते भावनात्मक मूल्य के बड़े अनुपात के लिए जिम्मेदार होंगे। उच्च देखभाल के साथ अपने रिश्ते स्लॉट भरें इसमें बहुत जल्दी न करें!

व्यावसायिक संबंध और गठबंधन

अब हम आपके रिश्ते और आपके काम से संबंधित गठबंधन की ओर रुख करते हैं। यहां कुछ करीबी सहयोगियों के महत्व को शायद ही कभी बढ़ाया जा सकता है।

व्यक्ति अद्भुत चीजें करने के लिए प्रतीत हो सकते हैं-और वे करते हैं। लेकिन असाधारण व्यक्तिगत प्रदर्शन के लिए सहयोगियों की आवश्यकता है।

आप अकेले खुद सफल नहीं बन सकते। केवल अन्य ही आपके लिए ऐसा कर सकते हैं। आप अपने उद्देश्यों के लिए सर्वोत्तम रिश्ते और गठजोड़ का चयन कर सकते हैं।

आपको सहयोगियों की जरूरत है। जैसा कि आप स्वयं से व्यवहार करते हैं, आप स्वयं के विस्तार के लिए उन्हें अच्छी तरह से सम्भाल सकते है। मान लें कि आपके मित्र और सहयोगी लगभग समान महत्व के हैं। अपने जीवन के महत्वपूर्ण गठजोड़ों को पोषित करने पर अपना ध्यान केंद्रित करें। यदि यह स्पष्ट या निष्क्रिय लगता है, तो खुद से पूछें कि आपके कितने दोस्त इन पंक्तियों का पालन करते हैं। फिर खुद से पूछें कि आप क्या करते हैं।

सभी आध्यात्मिक नेताओं के कई सहयोगी थे। अगर उन्हें उनकी ज़रूरत है, तो आपको भी सहयोगियों की आवश्यकता हैं।

उनके बिना आप कुछ भी नहीं हैं। उनके साथ, आप अपने जीवन को बदल सकते हैं, अक्सर आपके आस-पास के लोगों और कभी-कभी, छोटे या बड़े तरीकों से, इतिहास भी बदल सकते हैं।

इतिहास उन व्यक्तियों द्वारा संचालित होता है जो प्रभावी

गठबंधन बनाते हैं

उपलब्धि के लगभग किसी भी क्षेत्र में, आप बड़ी संख्या में प्रमुख सहयोगियों की पहचान कर सकते हैं, जिनके बिना व्यक्ति सफल नहीं हो सकते थे, जिनके साथ व्यक्तियों का भारी प्रभाव पड़ा। सरकार में, बड़े पैमाने पर विचारधारात्मक आंदोलनों में, व्यवसाय में, दवा में, विज्ञान में, परोपकार या खेल में, पैटर्न समान है। इतिहास अंधे, गैर-मानव शक्तियों से नहीं बना है। इतिहास उन समर्पित व्यक्तियों द्वारा निर्धारित और बदल दिया जाता है जो निकट सहयोगियों की एक छोटी संख्या के साथ प्रभावी गठबंधन बनाते हैं।

आपको कुछ प्रमुख सहयोगियों की आवश्यकता है

यदि आपको जीवन में कोई सफलता मिली है, तो आप अपनी उपलब्धियों में सहयोगियों के महत्व को पहचानते हैं। लेकिन आप यहां 80/20 सिद्धांत का पता लगाएंगे। मुख्य सहयोगी, संख्या में कम हैं।

आम तौर पर यह एक सुरक्षित दावा है कि आपके सहयोगियों के मूल्य का कम से कम 80 प्रतिशत उनकी संख्या के 20 प्रतिशत से कम है।

आपको कई सहयोगियों की आवश्यकता नहीं है, लेकिन आपको और उनमें से प्रत्येक के बीच और अपने बीच के सही संबंधों के साथ आपको सही लोगों की आवश्यकता है। आपको सही समय पर, सही जगह पर और अपनी रुचियों को आगे बढ़ाने में एक आम रुचि के साथ उनकी आवश्यकता है। सबसे ऊपर, सहयोगियों को आप पर भरोसा करना चाहिए और आपको उन पर भरोसा करने में सक्षम होना चाहिए।

अपने शीर्ष 20 व्यावसायिक संबंधों की एक सूची बनाएं, जिन्हें आप महत्वपूर्ण सहयोगी मानते हैं, और उन संपर्कों की कुल संख्या के आकलन के साथ इसकी तुलना करें। गठजोड़ के मूल्य का 80 प्रतिशत संबंधों में से 20 प्रतिशत में शामिल होने की संभावना है। यदि यह मामला नहीं है, तो गठजोड़ में खराब गुणवत्ता की संभावना है।

उपलब्धि गठबंधन

यदि आप अपने करियर में अच्छे हैं, तो उन लोगों की एक सूची बनाएं जिन्होंने आपको सबसे ज्यादा मदद की है। उन्हें ऊपर से नीचे तक रैंक करें और फिर टॉप 10 के बीच 100 अंक असाइन करें।

आम तौर पर, जिन लोगों ने आपको अतीत में सबसे ज्यादा मदद की है वे भी ऐसे लोग होंगे जो भविष्य में ऐसा कर सकते हैं। कभी-कभी, हालांकि, एक अच्छा दोस्त जो सूची में है, वह एक और अधिक महत्वपूर्ण संभावित सहयोगी बन जाता है: क्योंकि उसने एक नई और अत्यधिक प्रभावशाली पोस्ट प्राप्त की है, उसने निवेश के माध्यम से या

मूल्यवान मान्यता प्राप्त की है। इस बार आपकी मदद करने की भविष्य की क्षमता के आधार पर फिर से अभ्यास के माध्यम से सूचि बनाएं, अपने सहयोगियों को एक से दस तक रैंक करें और उन्हें 100 अन्य अंक फिर से आवंटित करें,

लोग आपकी मदद करते हैं क्योंकि आपके और उनके बीच एक मजबूत संबंध है। सर्वोत्तम संबंध पांच विशेषताओं पर बनाए जाते हैं: एक-दूसरे के काम में सहयोगी, सम्मान, साझा अनुभव, पारस्परिकता और विश्वास का पारस्परिक आनंद। सफल व्यापार संबंधों में ये गुण उलझन में आ जाते हैं, लेकिन हम उनके बारे में अलग-अलग सोच सकते हैं।

आपसी आनंद यानि म्यूच्यूअल एंजोयमेंट

हमारे पांच गुणों में से पहला सबसे स्पष्ट है। यदि आप किसी के साथ, अपने कार्यालय में, एक रेस्तरां में, किसी सामाजिक अवसर पर या फ़ोन पर बात करने का आनंद नहीं लेते हैं, तो आप एक मजबूत संबंध नहीं बनाएंगे। उन्हें आपकी कंपनी का आनंद लेना होगा।

यदि यह बहुत स्पष्ट लगता है, तो उन लोगों पर एक पल के लिए प्रतिबिंबित करें जिनके साथ आप सामाजिक रूप से, लेकिन मूल रूप से पेशेवर उद्देश्यों के लिए। उनमें से कितने वास्तव में आपको पसंद है? लोगों की एक आश्चर्यजनक संख्या उन लोगों के साथ बहुत समय बिताती है जिन्हें वे पसंद नहीं करते हैं। यह समय का एक पूर्ण और पूर्ण अपशिष्ट है। यह आनंददायक नहीं है, यह थकाऊ है, यह अक्सर महंगा होता है, यह आपको बेहतर चीजें करने से रोकता है और यह आपको बिल्कुल कहीं नहीं ले जाएगा। इसे करना बंद करो! आपके द्वारा आनंदित संपर्कों के साथ अधिक समय व्यतीत करें, खासकर यदि वे आपके लिए उपयोगी हो सकते हैं।

सम्मान

ऐसे लोग हैं जिनकी कंपनी में मैं बेहद आनंद लेता हूं, लेकिन उनका मैं पेशेवर रूप से सम्मान नहीं करता हूं; और इसके विपरीत। अगर मैं अपनी पेशेवर क्षमताओं का सम्मान नहीं करता तो मैं कभी किसी के करियर को आगे नहीं बढ़ाऊंगा।

अगर कोई आपको पेशेवर रूप से मदद करने का सहयोगी है, तो वे आपके द्वारा प्रभावित होने चाहिए! फिर भी हम अक्सर बुशेल के नीचे अपनी रोशनी छुपाते हैं। एक अच्छा दोस्त, पॉल, जो मेरे करियर को आगे बढ़ाने की स्थिति में था, एक बार बोर्ड मीटिंग में टिप्पणी की गई, जहां हम दोनों बाहरी निदेशक थे कि वह यह मानने के लिए तैयार था कि मैं पेशेवर रूप से सक्षम था, हालांकि उसने कभी भी इसके बारे में सबूत कि मांग नहीं की थी! मैंने एक संदर्भ खोजने का संकल्प किया जहां मैं कुछ सबूत दिखा सकता था। मैंने यह किया- और पॉल मेरे व्यापार सहयोगियों की सूची में तेजी से बढ़ गया।

साझा अनुभव

जैसे कि हमारे पास महत्वपूर्ण व्यावसायिक अनुभवों के लिए सीमित संख्या में स्लॉट हैं। साझा अनुभव, विशेष रूप से यदि इसमें संघर्ष या पीड़ा शामिल है, तो यह बहुत मजबूत बंधन होगा। व्यापारिक सहयोगी और मित्र दोनों के रूप में मेरे सबसे बड़े रिश्तों में से एक, एक ही स्थिति में, एक और भर्ती के साथ, मेरी पहली नौकरी में, भर्ती होने से आया था। मुझे यकीन है कि अगर हम दोनों तेल रिफाइनरी में अपनी नौकरियों से नफरत नहीं करते, तो हम इस तरह के संबंध विकसित नहीं कर पाते।

निहितार्थ यह है कि यदि आप एक कठिन नौकरी में हैं, तो एक सहयोगी बनाएं जिसे आप पसंद करते हैं और जिसका आप सम्मान करते हैं। इसे एक गहरा और फलदायी गठबंधन बनाओ। यदि आप एसा नहीं करते हैं, तो आप एक बड़ा मौका खो रहे हैं!

यहां तक कि यदि आप पीड़ित नहीं हैं, तो एक ऐसे व्यक्ति को ढूंढें जिसने साझा कार्य का एक बड़ा अनुभव किया है उसे अपना एक प्रमुख सहयोगी बना लीजिये।

पारस्परिकता

काम करने के लिए गठजोड़ के लिए, प्रत्येक सहयोगी को दूसरी पार्टी के लिए बार-बार, लगातार, लंबे समय तक एक बड़ा सहयोग करना चाहिए।

पारस्परिकता की आवश्यकता यह है कि संबंध एक तरफा नहीं है। समान रूप से, पारस्परिकता स्वाभाविक रूप से आनी चाहिए और बहुत बारीकी से इसकी गणना नहीं की जानी चाहिए।

महत्वपूर्ण बात यह है कि उच्च नैतिक मानकों के अनुरूप, दूसरे व्यक्ति की मदद के लिए आप जो कुछ भी संभवत: कर सकते हैं, इसके लिए समय और विचार की आवश्यकता है! आपको तब तक इंतजार नहीं करना चाहिए जब तक कि एक पक्ष इसे करने के बारे में पूछें।

व्यापार संबंधों की समीक्षा में कितनी बार वास्तविक पारस्परिकता का निर्माण किया जाता है। यहां तक कि यदि अन्य सभी सामग्रियों- दोस्ती, सम्मान, साझा अनुभव और विश्वास मौजूद हैं, तो लोग अक्सर अपने सहयोगियों की सहायता करने में सक्रिय होने की उपेक्षा करते हैं। यह फिर से, रिश्ते को गहरा बनाने और भविष्य की मदद को संग्रहित करने का एक बड़े अवसर को बर्बाद करना है।

बीटल्स ने हमें बताया कि 'अंत में, जो प्यार आप पाते हैं वह आपके द्वारा किये गए प्यार के बराबर होता है'। इसी प्रकार, अंत में, आपको प्राप्त होने वाली पेशेवर सहायता आपके द्वारा प्रदान की जाने वाली सहायता के बराबर होती है।

भरोसा

भरोसे को हर समय पूरी ईमानदारी की आवश्यकता होती है। यदि कोई संदेह भी है कि आप जो भी सोचते हैं, वह नहीं कह रहे हैं, तो यह सबसे ज्यादा दिमागी या राजनयिक कारणों से, विश्वास को कम करने के लिए किया जा सकता है।

अगर आप पूरी तरह से किसी पर भरोसा नहीं करते हैं, तो गठबंधन बनाने की कोशिश न करें। यह काम नहीं करेगा।

लेकिन अगर आपको पूरा विश्वास है, तो यह व्यापार संबंधों को इतना तेज़ और अधिक कुशल बनाता है, कि ज्यादातर समय और लागत कम हो सकती है। कभी भी कम विश्वास न करें।

यदि आप अपने करियर के शुरुआती चरणों में हैं, तो अपने सहयोगी स्लॉट सावधानीपूर्वक भरें

थम्ब रूल यह है कि आपको छह या सात व्यवसाय गठजोड़ों को विकसित करना चाहिए, जो निम्नानुसार बनाये गये हों:

पहला : आपसे अधिक वरिष्ठ सलाहकारों के साथ एक या दो संबंध,

दूसरा : साथियों के साथ दो या तीन रिश्ते

तीसरा : एक या दो संबंध जहां आप सलाहकार हैं।

सलाहकारों के साथ संबंध

अपने एक या दो सलाहकार सावधानी से चुनें। उन्हें आपको न चुनने दें: आप स्लॉट के एक बेहतर सलाहकार से वंचित हो सकते हैं। आपके द्वारा चुने गए सलाहकारों में निम्नलिखित दो विशेषताएं होनी चाहिए:

पहली : आप पारस्परिक आनंद, सम्मान, साझा अनुभव, पारस्परिकता और विश्वास सहित 'पांच घटक' संबंध बनाने में सक्षम होने चाहिए।

दूसरी : सलाहकार जितना संभव हो उतना वरिष्ठ या बेहतर, अपेक्षाकृत जूनियर लेकिन शीर्ष के लिए स्पष्ट रूप से नियत होना चाहिए। सबसे अच्छा सलाहकार बेहद सक्षम और महत्वाकांक्षी होना चाहिए।

यह कहना अजीब लगता है कि सलाहकारों के साथ पारस्परिक संबंध होना चाहिए, क्योंकि अनिवार्य रूप से सलाहकार के पास आपकी तुलना में अधिक काम होगा। लेकिन सलाहकारों को पुरस्कृत किया जाना चाहिए अन्यथा वे रूचि खो देंगे। वे आपको ताजा

विचार, मानसिक उत्तेजना, उत्साह, कड़ी मेहनत, नई प्रौद्योगिकियों के ज्ञान या सलाहकार के मूल्य की कुछ अन्य विशेषता प्रदान करते है। बुद्धिमान सलाहकार अक्सर युवा सहयोगियों का उपयोग उभरते रुझानों और संभावित अवसरों या खतरों के साथ अद्यतित रखने के लिए करते हैं जो टॉप के लिए स्पष्ट नहीं हो सकते हैं।

साथियों के साथ संबंध

बहुत चुनिंदा बनें। उन सभी संभावित सहयोगियों की एक सूची बनाएं जिनके पास 'पांच अवयव' या उनके लिए संभावित है। सूची में से दो या तीन चुनें जो आपको विश्वास है कि सबसे सफल होंगे। फिर उन्हें सहयोगी बनाने में कड़ी मेहनत करें।

रिश्ते जहां आप सलाहकार हैं

इनकी उपेक्षा मत करो। यदि वे आपके लिए काम करते हैं, तो काफी लंबी अवधि के लिए आपको अपने एक या दो दिग्गजों से अधिक लाभ होने की संभावना है।

एक से ज्यादा गठजोड़

गठजोड़ अक्सर नेटवर्क में बनते हैं, जहां कई लोगों के एक दूसरे के साथ संबंध होते हैं। ये नेटवर्क बहुत शक्तिशाली हो सकते हैं, या कम से कम बाहर से ऐसा लगता है। वे अक्सर बहुत मजेदार भी होते हैं।

निष्कर्ष

व्यक्तिगत और व्यावसायिक दोनों रिश्तों के लिए, अधिक गहराई बेहतर है। एक रिश्ता दूसरे जैसा अच्छा नहीं है। जब आप एक साथ बहुत समय बिताते हैं लेकिन परिणाम असंतुष्ट होते है, तो इस गंभीर रूप से त्रुटिपूर्ण संबंध को जितनी जल्दी हो सके समाप्त कर दिया जाना चाहिए। बुरे रिश्ते अच्छे से बाहर निकलते हैं। संबंधों के लिए सीमित संख्या में स्लॉट हैं; स्लॉट्स को बहुत जल्दी या निम्न गुणवत्ता वाले रिश्तों पर खर्च न करें। इन्हें देखभाल के साथ चुनें। फिर प्रतिबद्धता के साथ इनका निर्माण करें।

पुस्तक का प्रमुख अंश

अब हम इस पुस्तक की प्रगति में एक वैकल्पिक मुख्य अंश तक पहुंच गए हैं। अगले दो अध्याय (13 और 14) क्रमशः उन लोगों के लिए हैं जो जानना चाहते हैं कि कैसे अपने करियर को आगे बढ़ाना है या अपने पैसे को कैसे गुणात्मक करना है। जिन पाठकों के लिए ये महत्वपूर्ण चिंताएं हैं उन्हें अध्याय 15 तक आगे बढ़ना चाहिए, जहां खुशी की सात आदतें उनकी प्रतीक्षा कर रही हैं।

अध्याय 13 – पैसा पैसा पैसा

यह एक और वैकल्पिक अध्याय, जो यह जानने के बारे में डिज़ाइन किया गया है ताकि हम अपने पैसे को कैसे गुणात्मक कर सकते है।

यदि भविष्य पुरे अतीत की तरह हो, तो पैसे को गुणात्मक करना काफी आसान है । बस हमें यह करने की जरूरत है कि इसे सही जगह में निवेश करें और फिर इसे वहां छोड़ दें।

पैसे को 80/20 सिद्धांत का पालन करना चाहिये।

यह कोई दुर्घटना नहीं थी बल्कि Vilfredo Pareto के 80/20 सिद्धांत की खोज तब हुई जब वह आय और धन के वितरण पर शोध कर रहे थे। उंहोंने पाया कि यहां पूर्वानुमानित और अत्यधिक धन का असंतुलित वितरण है। ऐसा लगता है, जैसे पैसे का समान रूप से वितरण को नापसंद किया गया है:

जब तक प्रोग्रेसिव टैक्स द्वारा पुन: वितरित आय को, असमान रूप से वितरित किया जाता है, तब तक एक अल्पसंख्यक संख्या को कुल आमदनी का सबसे ज्यादा फायदा हो रहा है ।

यहां तक कि प्रोग्रेसिव टैक्स के साथ धन, आय से भी अधिक असमान पैटर्न का पालन करता है; आय के बराबर धन बनाना भी मुश्किल लगता है।

इसका कारण यह है कि ज्यादातर वेल्थ इनकम के बजाय इन्वेस्टमेंट से बनाया जाता है; क्योंकि इनवेस्टमेंट रिटर्न इनकम रिटर्न से भी ज्यादा असंतुलित होते हैं।

निवेश चक्रवृद्धि की वजह से धन की उच्च मात्रा बनाता है । उदाहरण के लिए, शेयरों का मूल्य प्रति वर्ष औसतन 12.5 प्रतिशत तक बढ़ सकता है। इसका मतलब यह है कि 1950 में निवेश किये गये 100 पाउंड का मुल्य आज 22,740 पाउंड के आसपास होगा । सामान्यतया, वास्तविक निवेश रिटर्न अत्यधिक सकारात्मक हैं, सिवाय इसके कि जब मुद्रास्फीति बड़े पैमाने पर हो।

निवेश के यौगिक रिटर्न अत्यधिक अंतर उत्पन करते हैं: कुछ निवेश दूसरों की तुलना में बहुत बेहतर प्रदर्शन कर रहे हैं । यह उदाहरण हमें समझाने में मदद कर सकता है कि क्यों धन इतना असमान वितरित हो जाता है। यह एक बहुत बड़ा अंतर उत्पन करता है कि जब आपके धन पर वार्षिक चक्रवर्धि दर 5, 10, 20 या 40 प्रतिशत हो। आपके 1000 पाउंड धन का निवेश इन दरों पर 10 साल में क्रमश: 1629, £2593, 6191 या £28925 पाउंड होगा! आठ बार वार्षिक रिटर्न के लिए, 40 प्रतिशत की दर से 5 प्रतिशत पर चक्रवृद्धि की तुलना में लगभग 18 गुना अधिक उत्पादन करता है; तब परिणाम और भी बड़े हो जाते है जब निवेशित समय बढ़ता जाता है।

निवेश की कुछ श्रेणियाँ, और कुछ निवेश रणनीतियाँ, जाहिर है बहुत अधिक धन बनाने

में दूसरों की तुलना में बेहतर है।

पैसा बनाने में 80/20 इनसाइट्स

आपके अधिक अमीर बनने की संभावना है, या रोजगार आय के बजाय निवेश आय से धन में सबसे बड़ी वृद्धि प्राप्त करने वाले है। इसका मतलब यह है कि वहां पर्याप्त धन जमा करना निवेश निधि पर एक प्रीमियम साबित होता है । निवेश की दुनिया में प्रवेश के लिए अपनी जमा हिस्सेदारी पर आमतौर पर कड़ी मेहनत और कम खर्च की आवश्यकता है: यह आवश्यक है कि शुद्ध आय खर्च से अधिक होनी चाहिए।

इस नियम से केवल अपवाद स्वरूप विरासत या अंय उपहार से पैसे का अधिग्रहण कर सकते हैं, जैसे एक धनी परिवार में शादी, लॉटरी या जुआ या अपराध आदि से। केवल जान बूझकर सुनियोजित किया जा सकता है और फिर भी परिणाम अनिश्चित है.

निवेश के जटिल प्रभावों के कारण, आप या तो जीवन के शुरुआत में निवेश करना शुरू कर सकते हैं, या लंबे समय तक इसे निवेषित रख सकते है या दोनों ही प्रकार अपना सकते है। शुरुआत से ही शुरुआत सबसे नियंत्रित रणनीति है।

जितनी जल्दी हो सके, अतीत में अच्छी तरह से काम करने वाले सिद्धांतों के आधार पर एक सतत, दीर्घकालिक निवेश रणनीति विकसित करें।

अपने निवेश दर्शन को अपने व्यक्तित्व में प्रतिबिंबित करें
सफल व्यक्तिगत निवेश की कुंजी आपके व्यक्तित्व और कौशल से कई सिद्ध तकनीकों में से एक को मेल करना है। अधिकांश निजी निवेशक असफल होते हैं क्योंकि वे उन तकनीकों का उपयोग करते हैं, जो जबकि पूरी तरह से वैध व्यक्तियों के रूप में उनके लिए उपयुक्त नहीं हैं। निवेशक को अपने स्वयं के स्वभाव और ज्ञान के अनुरूप, इन 10 सफल रणनीतियों के मेनू से चुनना चाहिए।

1. अपने निवेश दर्शन को अपने व्यक्तित्व में प्रतिबिंबित करें
2. सक्रिय और असंतुलित रहें
3. मुख्य रूप से शेयर बाजार में निवेश करें
4. लंबी अवधि के लिए निवेश करें
5. बाजार जब सबसे निचले स्तर पर हो तब सबसे अधिक निवेश करें
6. यदि आप बाजार को हरा नहीं सकते हैं, तो इसे ट्रैक करें
7. अपने निवेश पर अपनी विशेषज्ञता बनाएं
8. उभरते बाजारों की योग्यता पर विचार करें
9. अपने नुकसान निर्माताओं को पहचानें
10. अपने लाभ को तुरंत बुक करें

पैसे को पैसा कमाता है। लेकिन कमाने के कुछ तरीकों में कई अधिक प्रभावशाली

परिणाम उत्पन करते हैं। सैमुअल जॉनसन ने कहा कि पैसा बनाने के दौरान आदमी इसे निर्दोष रूप से नियोजित नहीं था। उनके अवलोकन में नैतिक स्तर पर, निवेश या सफल पेशेवर करियर या दोनों के माध्यम से धन का संचय होता है। जिसका न तो पीछा किया जाना है, और न ही यह समाज या व्यक्तिगत खुशी की सेवा करने के लिए गारंटीकृत पासपोर्ट है।

एक सफलता हैंगओवर काफी संभव है। धन वकीलों, कर सलाहकार, बैंकरों और अन्य गहन उत्तेजनात्मक संपर्कों से निपटने के लिए इसे प्रशासित करने की आवश्यकता बनाता है। पिछले अध्याय में उल्लिखित पेशेवर सफलता का तर्क लगभग हमेशा से अधिक पेशेवर मांगों के लिए असुरक्षित रूप से जाना जाता है। सफल होने के लिए, आपको शीर्ष के लिए लक्षय रखना होगा। वहां पहुंचने के लिए, आपको खुद को एक व्यवसाय में बदलना होगा। अधिकतम लाभ प्राप्त करने के लिए, आपको बड़ी संख्या में लोगों को रोजगार देना होगा। अपने व्यवसाय के मूल्य को अधिकतम करने के लिए, आपको अन्य लोगों के पैसे का उपयोग करना होगा और पूंजीगत लाभ का फायदा उठाना होगा-इससे भी बड़ा और अधिक लाभदायक बनना होगा। इससे संपर्कों का आपका मंडल फैलता है और मित्रों और रिश्तों के अनुबंध के लिए भी समय लगता है। सफलता के गलेदार चौराहे पर, फोकस, परिप्रेक्षय और व्यक्तिगत मूल्यों को खोना आसान है। यह कहने के लिए एक पूरी तरह तर्कसंगत प्रतिक्रिया है, किसी भी स्तर पर, सफलता बंद करो: मैं बस उतरना चाहता हूं!

यही कारण है कि करियर और पैसे बनाने से पीछे खुशी का होना और समझदारी के सबसे महत्वपूर्ण विषय खुशी पर विचार करना समझदारी है।

अध्याय 14 – खुशी की सात आदतें

अरिस्टोटल ने कहा कि सभी मानव गतिविधियों का लक्षय खुशी पाना होना चाहिए। अपनी उम्र में हमने, अरिस्टोटल के बारे में बहुत कुछ नहीं सुना । शायद उसे हमें बताना चाहिए कि खुश कैसे रहना चाहिए। वह खुशी और दु:ख के कारणों का विश्लेषण करके उपयोगी रूप से उसे लागू कर सकता था।

क्या 80/20 सिद्धांत वास्तव में खुशी पर लागू हो सकता है ? मेरा मानना है कि यह हो सकता है। यह ज्यादातर लोगों के लिए सच साबित होता है कि खुशी उस समय की अल्पसंख्यक संख्या में होती है। जिसकी 80/20 परिकल्पना यह होगी कि 80 प्रतिशत खुशी हमारे समय के 20 प्रतिशत में होती है। जब मैंने दोस्तों पर इस परिकल्पना की कोशिश की और उनसे अपने सप्ताहों को दिनों और भागों के कुछ हिस्सों में, या उनके महीनों को सप्ताहों में, या उनके वर्षों को महीनों में विभाजित करने के लिए कहा, या उनके जीवन वर्षों में विभाजित करने के लिए कहा, तो लगभग दो-तिहाई उत्तरदाताओं ने असंतुलन क़े पैटर्न का एक चिन्ह दिखाया, जो अनुमानित 80/20 पैटर्न जैसा ही था।

परिकल्पनाये हर किसी के लिए काम नहीं करती है। मेरे लगभग एक तिहाई दोस्तों के साथ 80/20 पैटर्न प्रदर्शित नहीं होत हैं। उनकी खुशी समय के अधिकांश रूप में उपस्थित होति है। यह कितना आकर्षक है कि यह एक ग्रुप के पास काफी खुश दिखती है और बड़े ग्रुप जिनकी खुशी उनके जीवन की थोड़ी मात्रा में हि होति है।

यह सामान्य ज्ञान के साथ फिट बैठता है। जो लोग अपने अधिकांश जीवन से खुश हैं वे समग्र रूप से अधिक खुश होने की संभावना रखते हैं। जिनकी खुशी कम समय में केंद्रित है, वे समग्र रूप से अपने जीवन से कम खुश होने की संभावना है।

यह इस पुस्तक में उन्नत विचार के साथ भी फिट बैठता है कि 80/20 संबंध अपशिष्ट और सुधार के लिए महान दायरे को दर्शाते हैं। लेकिन, अधिक महत्वपूर्ण बात यह है कि यह सुझाव देती है कि 80/20 सिद्धांत हमें खुश होने में मदद कर सकता है।

खुश होने के दो तरीके

1. उन समयों की पहचान करें जब आप सबसे ज्यादा खुश होते हैं और जितना संभव हो उतना विस्तार करते हैं।
2. उन समयों की पहचान करें जब आप कम से कम खुश होते हैं, और जितना संभव हो उन्हें कम करें।

उन गतिविधियों पर अधिक समय व्यतीत करें जो आपको अन्य गतिविधियों में ज्यादा खुशी और अन्य उन कम खुशी देने वाली गतिविधियों में कम समय देने में बहुत प्रभावी हो। उन 'दु:ख की घाटियों' को काटना शुरू करें, जो चीजें आपको सक्रिय रूप से नाखुश बनाती हैं। अधिक खुश होने का सबसे अच्छा तरीका दुखी होने से अपने आप को रोकना

है। आप कल्पना करने की तुलना में इस पर अधिक नियंत्रण रखते हैं, बस उन परिस्थितियों से बचकर रहेन जहां आपको अपने अनुभव से पता चलता है कि आपके दुखी होने की संभावना होती हैं।

उन गतिविधियों के लिए जो आपको खुश करने के लिए बहुत अप्रभावी हैं (या आपको नाखुश बनाने में प्रभावी), व्यवस्थित तरीके से सोचें कि आप उनसे और अधिक आनंद कैसे ले सकते हैं। अगर यह काम करता है, तब तो ठीक है। यदि ऐसा नहीं होता, तो सोचें कि इन परिस्थितियों से कैसे बचें।

लेकिन क्या लोग दु:ख से निपटने में लाचार नहीं हैं?

आप उन्हें देख सकते हैं, विशेष रूप से यदि आपके पास ऐसे लोगों का कुछ अनुभव है जो क्रोनिक रूप से नाखुश हैं और अक्सर मानसिक रूप से बीमार, लेकिन बहुत ही अनुपयोगी की श्रेणी में शामिल होते हैं, जो शायद दुनिया को अधिक दुखी मानते है, यह विश्लेषण बहुत सरल है और हमारी अपनी खुशी पर नियंत्रण की एक डिग्री होती है जो गहरे जड़ वाले मनोवैज्ञानिक कारणों से, कई या अधिकतर या सभी लोगों के पास नहीं होती है। आनुवंशिकता और बचपन के अनुभव से, बड़े पैमाने पर पूर्वनिर्धारित होने की हमारी क्षमता नहीं है? क्या हम वास्तव में हमारी खुशी पर कोई नियंत्रण रखते हैं?

इसमें कोई संदेह नहीं है कि ऐसे लोग हैं जो स्वभाव से दूसरों की तुलना में खुशी के प्रति अधिक इच्छुक हैं। कुछ के लिए गिलास हमेशा आधा भरा होता है, दूसरों के लिए आधा खाली होता है। मनोवैज्ञानिक और मनोचिकित्सकों का मानना है कि खुशी के लिए क्षमता आनुवंशिकी, बचपन के अनुभव, मस्तिष्क रसायन और महत्वपूर्ण जीवन घटनाओं के बीच बातचीत द्वारा निर्धारित की जाती है। जाहिर है, वयस्क जीवन में अपने जीन, बचपन के अनुभव या पिछले दुर्भाग्य के बारे में हम कुछ भी नहीं कर सकते हैं। उन लोगों के लिए यह बहुत आसान है कि वे अपने नियंत्रण के बाहर वाले बलों पर अपनी पराजय को दोषी ठहराते हैं।

खुशी से, सामान्य ज्ञान, अवलोकन और नवीनतम वैज्ञानिक साक्षय सभी इस और इंगित करते हैं कि, हर किसी को खुशी के संबंध में अलग-अलग कार्ड के हाथों का सामना करना पड़ता है । वयस्कों को बचपन, युवाओं और बाद में प्रशिक्षण के दौरान आनुवंशिकी और प्रशिक्षण और अभ्यास की सीमा के परिणामस्वरूप एथलेटिक क्षमता से अलग किया जाता है। फिर भी हर कोई समझदार, नियमित व्यायाम से अपनी फिटनेस में सुधार कर सकता है। इसी प्रकार, हम वंशानुगत प्रभावों और पृष्ठभूमि के माध्यम से कम या ज्यादा बुद्धिमानी से सोच सकते हैं, लेकिन हर कोई अपने दिमाग को प्रशिक्षित कर सकता है और इसे विकसित कर सकता है। हम अधिक जीन बनने के लिए, हमारे जीन और पर्यावरण के माध्यम से, कम या ज्यादा के इच्छुक हो सकते हैं, लेकिन स्वस्थ भोजन और व्यायाम से अधिकांश वसा वाले लोग काफी पतले हो सकते हैं। क्यों, सिद्धांत रूप में, स्वस्थ होने की हमारी क्षमता अलग होनी चाहिए, जो स्वभाव के मामले में हमारा

प्रारंभिक बिंदु है?

हम में से अधिकांश ने उन उदाहरणों को देखा है जहां परिचितों या दोस्तों के जीवन भौतिक रूप से बदल दिए गए हैं, और खुशी उन लोगों द्वारा स्वतंत्र रूप से किए गए कार्यों के परिणामस्वरूप स्थायी रूप से बढ़ी या कम हो गई है। एक नया साथी, एक नया करियर, जीने के लिए एक नई जगह, एक नई जीवनशैली या जीवन के लिए एक अलग दृष्टिकोण को अपनाने के लिए एक सचेत निर्णय: इनमें से कोई भी व्यक्ति की खुशी में सभी अंतर कर सकता है और वे सभी नियंत्रण व्यक्ति के अधीन हैं । प्रीडेस्टिनेशन एक अविश्वसनीय परिकल्पना है यदि यह दिखाया जा सकता है कि केवल वे लोग जो पूर्वनिर्धारितता में विश्वास करते हैं, उनके अधीन हैं। साक्षय है कि कुछ लोग स्वतंत्र रूप से अपनी नियति को बदल सकते हैं, उन्हें प्रेरक होना चाहिए और उन लोगों को अनुकरण करने के लिए प्रोत्साहित करना चाहिए जो स्वतंत्र इच्छा का प्रयोग करते हैं।

आखिर में खुश होने की स्वतंत्रता विज्ञान द्वारा समर्थित है

अंत में, मनोविज्ञान और मनोचिकित्सा का क्षेत्र जो कि अर्थशास्त्र से अधिक निराशाजनक विज्ञान के प्रतीक के लायक है, अन्य वैज्ञानिक विषयों के निष्कर्षों से उत्साहित, हमारे सामान्य ज्ञान और जीवन के अवलोकन के साथ एक और अधिक हंसमुख तस्वीर का उत्पादन कर रहा है । आनुवंशिकीविदों को विरासत में जीन की इच्छा के लिए जटिल मानव व्यवहार को कम करने, अत्यधिक निर्धारक होने के लिए प्रयोग किया जाता था। यूनिवर्सिटी कॉलेज, लंदन के प्रोफेसर स्टीव जोन्स, एक अधिक प्रबुद्ध आनुवंशिकी विज्ञानी के रूप में बताते हैं: 'मैनिक अवसाद, स्किज़ोफ्रेनिया और शराब के लिए एकल जीन की खोज की घोषणा की गई है, हमें एक प्रसिद्ध न्यूरोप्सिचिरस्ट्रस्ट द्वारा हमें बताया जा रह है। कि एक इंसान एक एकीकृत पूरे के रूप में कार्य करता है। । । सबूत बताते हैं कि दैनिक आधार पर और हमारे शारीरिक और मानसिक स्वास्थ्य के बीच एक नाजुक संतुलन है। दूसरे शब्दों में, सीमाओं के भीतर, आप स्वयं को खुश या दुखी बनाने और यहां तक कि स्वस्थ या अस्वस्थ बनाने के लिए चुन सकते हैं ।

प्रारंभिक स्थितियों पर संवेदनशील निर्भरता

इसका मतलब यह नहीं है कि हमें बचपन के अनुभवों के महत्व के शोध को त्यागना चाहिए। हमने भाग वन में देखा कि अराजकता सिद्धांत प्रारंभिक स्थितियों पर 'संवेदनशील निर्भरता' पर प्रकाश डाला गया है। इसका मतलब है कि किसी भी घटना के जीवन में, मौके की घटनाओं और स्पष्ट रूप से छोटे कारणों से अंतिम परिणाम में एक बड़ा विचलन हो सकता है।

बचपन में कुछ समान होता है, जो हमारे बारे में मान्यताओं का उत्पादन करता है-कि हम प्यार करते हैं या नापसंद होते हैं, बुद्धिमान या कम बुद्धिमान, अत्यधिक मूल्यवान या

कम मूल्यवान, जोखिम लेने में सक्षम होते हैं या अधिकार का पालन करने के लिए बाध्य होते हैं-जिन्हें अक्सर जीवन के माध्यम से खेला जाता है। प्रारंभिक धारणा, जिसे किसी भी उद्देश्य नींव के साथ पहुंचाया जा सकता है, जो स्वयं का जीवन प्राप्त करता है और आत्मनिर्भर हो जाता है। बाद की घटनाओं-खराब परीक्षा परिणाम, एक प्रेमी जो छोड़ देता है, जो नौकरी पाने में विफल रहता है, एक करियर जिससे निकाल दिया जाता है, स्वास्थ्य में झटका लगाता है- ये सभी हम पर हमला कर सकता है और अपने बारे में नकारात्मक विचारों को मजबूत कर सकता है।

खुशी को खोजने के लिए घड़ी को वापस घुमाओ

मिरंडोला के मानववादी पिको (1463- 93) ने बताया कि मनुष्य पूरी तरह से अन्य जानवरों की तरह नहीं हैं। अन्य सभी प्राणियों के पास एक निश्चित प्रकृति है जिसे वे बदल नहीं सकते हैं। मनुष्यों को अनिश्चितकालीन प्रकृति दी गई है और इस प्रकार खुद को ढालने की क्षमता दी गई है। बाकी सृजन निष्क्रिय है; मनुष्यों के पास एक सक्रिय प्रकृति है। वे बनाए गए थे; हम बना सकते हैं।

हमें तब दु:ख होता है, जब हमें पता चलता हैं कि हमारे साथ क्या हो रहा है और इसे स्वीकार करने से इंकार कर दिया। हम जिस तरीके से सोचते हैं और कार्य करते हैं उसे बदलने के लिए स्वतंत्र हैं। जीन-जैक्स रौसेउ को उलटने के लिए, मनुष्य हर जगह चेन में है, फिर भी हर जगह मुक्त हो सकता है। हम बाहरी घटनाओं के बारे में सोचने के तरीके को बदल सकते हैं, यहां तक कि हम उन्हें बदल नहीं सकते हैं। और हम कुछ और कर सकते हैं। हम समझदारी से उन घटनाओं के संपर्क में बदलाव कर सकते हैं जो हमें या तो खुश या दुखी करते हैं।

भावनात्मक बुद्धि को मजबूत करके खुद को खुश करें

डैनियल गोलेमैन और अन्य लेखकों ने अकादमिक बुद्धि या आईक्यू को भावनात्मक बुद्धि से अलग किया है: बौद्धिक बुद्धि की तुलना में भावनात्मक बुद्धि खुशी के लिए अधिक महत्वपूर्ण है, फिर भी हमारा समाज भावनात्मक बुद्धि के विकास पर जोर देता है। जैसा कि गोलेमैन ने टिप्पणी की है:

हालांकि एक उच्च IQ जीवन में समृद्धि, प्रतिष्ठा या खुशी की कोई गारंटी नहीं है, हमारे स्कूल और हमारी संस्कृति अकादमिक क्षमताओं पर फिक्सेट करती है, भावनात्मक बुद्धि को अनदेखा करती है, लक्षणों का एक सेट-कुछ इसे चरित्र कह सकते हैं-जो कि हमारे व्यक्तिगत भाग्य के लिए भी महत्वपूर्ण है।

अच्छी खबर यह है कि भावनात्मक बुद्धि को सीखा जा सकता है: निश्चित रूप से एक बच्चे के रूप में, बल्कि जीवन में किसी भी स्तर पर। गोलेमैन के अद्भुत वाक्यांश में, 'स्वभाव भाग्य नहीं है': हम अपने स्वभाव को बदलकर अपनी नियति बदल सकते हैं।

मनोवैज्ञानिक मार्टिन सेलिगमन बताते हैं कि 'चिंता, उदासी और क्रोध जैसे मनोदशा सिर्फ उन पर आपके नियंत्रण नहीं किए बिना हि आप पर लागु हो जाते हैं। आप जो सोचते हैं उसके द्वारा आप जिस तरह से महसूस करते हैं उसे बदल सकते हैं। आपके स्वास्थ्य और खुशी के लिए हानिकारक होने से पहले प्रारंभिक उदासी और अवसाद की भावनाओं से बाहर निकलने के लिए सिद्ध तकनीकें हैं। इसके अलावा, आशावाद की आदतें पैदा करके आप बीमारी को रोकने के साथ-साथ एक खुशहाल जीवन पाने में भी मदद कर सकते हैं। फिर, गोलेमैन बताते है कि खुशी मस्तिष्क में तंत्रिका संबंधी प्रक्रियाओं से संबंधित है:

खुशी में मुख्य जैविक परिवर्तनों में से एक मस्तिष्क केंद्र में एक बढ़ी हुई गतिविधि है जो नकारात्मक भावनाओं को रोकती है और उपलब्ध ऊर्जा में वृद्धि को बढ़ावा देती है, और उन लोगों की शांति जो चिंताजनक विचार उत्पन्न करती है वहाँ एक quiescence, जो भावनाओं को प्रभावित करके जैविक उत्तेजना से शरीर को जल्दी से ठीक कर देता है।

उस व्यक्तिगत लीवर की पहचान करें जो सकारात्मक विचारों को बढ़ा सकता हैं और नकारात्मक विचारों को काट सके। आप किस परिस्थिति में सबसे सकारात्मक और सबसे नकारात्मक हैं? आप कहाँ हैं? आप किसके साथ हो? आप क्या कर रहे हो? मौसम कैसा है? परिस्थितियों के आधार पर हर किसी के पास भावनात्मक बुद्धि की विस्तृत श्रृंखला होती है। आप अपने पक्ष में बाधाओं को छोड़कर, जहां आप सबसे ज्यादा नियंत्रण में महसूस करते हैं और सबसे उदार हैं अपने आप को एक ब्रेक देकर अपनी भावनात्मक बुद्धि का निर्माण शुरू कर सकते हैं। आप परिस्थितियों से बच सकते हैं या उन्हें कम कर सकते हैं जहां आप सबसे भावनात्मक बेवकूफ हैं!

घटनाओं के बारे में सोचने के तरीके को बदलकर आप खुद को खुश रखें

हम सभी ने आत्म-प्रबलित अवसाद के जाल का अनुभव किया है, जब हम एक उदास और नकारात्मक तरीके से सोचते हैं और चीजों को और भी खराब बनाते हैं, ताकि हम बॉक्स से बाहर निकलने की कल्पना न करें। जब हम अवसाद से बाहर आते हैं, तो हम देखते हैं कि रास्ता तो हमेशा से वहां था। हम सरल कदमों से अवसाद के आत्मनिर्भर पैटर्न को तोड़ने के लिए खुद को प्रशिक्षित कर सकते हैं, जैसे कि कंपनी की तलाश करना, अपनी शारीरिक सेटिंग बदलना या व्यायाम करने के लिए मजबूर होना।

सबसे बुरे दुर्भाग्य से जुड़े लोगों के कई उदाहरण हैं, जैसे कनसन्ट्रेशन शिविरों या घातक बीमारियों में, जो सकारात्मक दृष्टिकोण में प्रतिक्रिया करते हैं उनके परिप्रेक्षय को बदलते हैं और जीवित रहने की अपनी क्षमता को मजबूत करते हैं।

परामर्शदाता डॉ पीटर फेनविक के मुताबिक, आशावाद, सफलता, खुशी दोनों के लिए एक चिकित्सकीय अनुमोदित घटक है; और पृथ्वी पर सबसे बड़ा प्रेरक। आशा है कि

विशेष रूप से कान्सास विश्वविद्यालय में एक मनोविज्ञानी सी पी, स्नाइडर द्वारा परिभाषित किया गया है, क्योंकि 'विश्वास है कि आपके पास दोनों इच्छाएं हैं और आपके लक्षयों को पूरा करने का तरीका है, जो कुछ भी हो सकता है'।

जिस तरह से हम अपने बारे में सोचते हैं उसे बदलकर खुद को खुश रख सकते है

क्या आप अपने आप को सफल या असफल मानते हैं? यदि आप असफल होने का विकल्प चुनते हैं, तो आप सुनिश्चित कर सकते हैं कि बहुत से लोग हैं जिन्होंने आपसे कम हासिल किया है जो अधिकांश लोगों द्वारा कम सफल होने के बारे में वर्णित किया जाएगा। आत्म-सफलता की धारणा उनकी सफलता और खुशी दोनों में योगदान देती है। असफल होने की आपकी भावना आपकी सफलता और आपकी खुशी को सीमित करती है।

रिचर्ड निक्सन ने घोषणा की कि वियतनाम युद्ध समाप्त हो गया है जोकि अमेरिका के उद्देश्यों को हासिल कर किया गया था। लेकिन सच्चाई यह थीं की अब आर्थिक संकट था, लेकिन किसने परवाह की? अमेरिका के आत्म-सम्मान का पुनर्निर्माण शुरू हो सकता है। इसी प्रकार, आप जिस तरह से महसूस करने का निर्णय लेते हैं, उससे आप खुद को खुश या दुखी कर सकते हैं।

वह विकल्प बनाएं जिससे आप खुश होना चाहते हैं। आप इसे अपने लिए बनाते हैं और आप इसे अन्य लोगों के लिए भी बनाते हैं। जब तक आप खुश न हों, आप अपने साथी और किसी और को लंबे समय तक आपके संपर्क में खुश नहीं रख सकते । इसलिए आपके पास खुश होने का सकारात्मक कर्तव्य है।

मनोवैज्ञानिक हमें बताते हैं कि खुशी के बारे में सभी धारणाएं आत्म-मूल्य की भावना से संबंधित हैं। खुशी के लिए एक सकारात्मक आत्म छवि आवश्यक है। आत्मनिर्भरता की भावना पैदा की जा सकती है और इसे विकसित किया जाना चाहिए। आप जानते हैं कि आप इसे कर सकते हैं: अपराध छोड़ दो, अपनी कमजोरियों को भूल जाओ, ध्यान दें और अपनी ताकत पर निर्माण करें। आपके द्वारा किए गए सभी अच्छे कामों को याद रखें, आपके क्रेडिट में सभी छोटी और बड़ी उपलब्धियां, आपके द्वारा प्राप्त की गई सभी सकारात्मक प्रतिक्रियाएं। अपने लिए बहुत कुछ कहना है। इसे कहो- या कम से कम इसे सोचो। आप अपने रिश्ते, आपकी उपलब्धियों और आपकी खुशी के लिए किए गए अंतर आश्चर्यचकित होंगे।

आप महसूस कर सकते हैं कि आप खुद को धोखा दे रहे हैं। लेकिन वास्तव में, अपने आप की नकारात्मक धारणा होने से आप आत्म-धोखे के दोषी हैं। हर बार हम खुद को अपने बारे में कहानियां बताते हैं। आप नकारात्मक कहानियों के बजाय सकारात्मक भी चुन सकते हैं। ऐसा करने से आप अपने आप से शुरू होने और दूसरों को विकिरण करने के लिए

मानव खुशी का योग बढ़ाएंगे।

अपने आप को खुश करने के लिए सभी इच्छाशक्ति का प्रयोग करें। अपने बारे में सही कहानियां बनाएं- और उन पर विश्वास करें!

घटनाओं को बदलकर खुद को खुश करें

बेहतर खुशी का एक और मार्ग है कि आप अपनी खुशी को बढ़ाने के लिए जिन घटनाओं का सामना करते हैं उन्हें बदलना है। हममें से कोई भी घटनाओं पर पूर्ण नियंत्रण नहीं रख सकता है लेकिन हम सोचने से, ज्यादा नियंत्रण प्राप्त कर सकते हैं।

हम सोचने से ज्यादा नियंत्रण प्राप्त कर सकते हैं। खुश होने का सबसे अच्छा तरीका है दुखी होने से रोकना, सबसे पहले हमें जो करना चाहिए वह उन स्थितियों और लोगों से बचने के लिए कराना चहिये जो हमें उदास या दुखी बनाते हैं।

जिन लोगों को हम सबसे ज्यादा देखते हैं उन्हें बदलकर खुद को खुश करें

चिकित्सा प्रमाण है कि तनाव के उच्च स्तर के साथ मुकाबला किया जा सकता है बशर्ते कि हमारे पास कुछ उत्कृष्ट व्यक्तिगत संबंध हों। लेकिन किसी भी प्रकार के रिश्ते जो हमारे समय का एक बड़ा हिस्सा लेते हैं और हमारे जीवन का हिस्सा हैं, चाहे घर पर, काम पर या हमारे सामाजिक जीवन में, हमारी खुशी और हमारे स्वास्थ्य दोनों को शक्तिशाली ढंग से प्रभावित करेंगे। ओहियो स्टेट यूनिवर्सिटी के मनोवैज्ञानिक जॉन कैसिओपो ने बताया कि:

जिन लोगों को आप दिन-प्रतिदिन देखते हैं ये आपके जीवन में सबसे महत्वपूर्ण रिश्ते हैं, जो आपके स्वास्थ्य के लिए महत्वपूर्ण हैं। और आपके जीवन में जितना अधिक महत्वपूर्ण संबंध है, उतना ही यह आपके स्वास्थ्य के लिए महत्वपूर्ण है।

उन लोगों के बारे में सोचें जो आप हर दिन दिखते हैं। क्या वे आपको खुश या कम खुश करते हैं? क्या आप उनके अनुसार उनके द्वारा खर्च किए जाने वाले समय को बदल सकते हैं?

दैनिक खुशी की आदतें

आप दु:ख के कारणों को हटाने aur, खुशी की सकारात्मक मांग पर अधिकतर ऊर्जा पर ध्यान केंद्रित करें। इसके लिए, वर्तमान समय की तरह कोई समय नहीं है। खुशी गहराई से अस्तित्व में है। खुशी केवल अब मौजूद है। पिछली खुशी को याद किया जा सकता है या भविष्य की खुशी की योजना बनाई जा सकती है, लेकिन यह आनंद केवल 'अब' में

अनुभव किया जा सकता है।

हमें जो चाहिए वह दैनिक आदतों का एक सेट है, जो हमारी दैनिक फिटनेस या स्वस्थ भोजन व्यवस्था आदि के समान है। मेरी सात दैनिक खुशी की आदतें संक्षेप में हैं

1. Exercise
2. Mental stimulation
3. Spiritual/artistic stimulation/meditation
4. Doing a good turn
5. Taking a pleasure break with a friend
6. Giving yourself a treat
7. Congratulating yourself

एक खुश दिन का एक आवश्यक घटक शारीरिक व्यायाम है। अभ्यास के बाद मैं हमेशा अच्छा महसूस करता । जाहिर है ऐसा इसलिए है क्योंकि परिश्रम एंडोर्फिन, प्राकृतिक एंटी-डिप्रेंटेंट्स को रिलीज़ करता है जो कुछ उत्साहजनक दवाओं के समान होते हैं लेकिन इसमें किसी भी तरह का खतरा या व्यय नहीं होता है। दैनिक अभ्यास एक आवश्यक आदत है: यदि यह एक कार्यदिवस है, तो मैं हमेशा काम करने से पहले व्यायाम करता हूं, यह सुनिश्चित करने के लिए कि मेरा अभ्यास समय अप्रत्याशित कार्य दबाव से घटाया नहीं जाता है। यदि आप बहुत यात्रा करते हैं, तो सुनिश्चित करें कि जब आप अभ्यास को समायोजित करने के लिए शेडयूल बदलते हैं तो टिकटों का ऑर्डर करने पर आप व्यायाम करेंगे। यदि आप एक उच्चस्तरीय कार्यकारी हैं, तो अपने सचिव को 10 बजे से पहले कैलेंडर में कोई भी मीटिंग न करने दें, ताकि आपके पास व्यायाम करने और आगे के दिन के लिए खुद को तैयार करने में काफी समय बचा रहे।

एक खुश दिन का एक और महत्वपूर्ण घटक मानसिक उत्तेजना है। आप इसे काम पर प्राप्त कर सकते हैं, लेकिन यदि नहीं, तो सुनिश्चित करें कि प्रत्येक दिन कुछ बौद्धिक या मानसिक व्यायाम होता है। अपनी रुचियों के आधार पर इसे प्राप्त करने के कई तरीके हैं: क्रॉसवर्ड पहेली, कुछ समाचार पत्र और पत्रिकाएं,नियमित पुस्तक पढ़ना, कम से कम 20 मिनट के लिए एक बुद्धिमान मित्र के साथ एक संक्षिप्त विषय के बारे में बात करना, एक संक्षिप्त लेख लिखना या जर्नल एंट्री, वास्तव में, ऐसा कुछ भी करने के लिए जिसके लिए आपके हिस्से पर सक्रिय विचार की आवश्यकता होती है जिसमें टेलीविजन देखना शामिल नहीं है।

एक तीसरा आवश्यक दैनिक कार्य आध्यात्मिक या कलात्मक उत्तेजना है। यह उतना ही मज़बूत है जितना लगता है: कल्पना की आवश्यकता के लिए कम से कम आधे घंटे का अभ्यास आवश्यक है। एक कॉन्सर्ट, आर्ट गैलरी, रंगमंच या मूवी में जाने के लिए सभी योग्यता प्राप्त करते हैं, जैसे कि कविता पढ़ना, सूरज उदय का सेट देखना, सितारों की उपस्थिति में किसी भी घटना को देखना जहां आप उत्तेजित और उत्साहित हैं, इसमें एक

बॉल गेम भी शामिल हो सकता है , दौड़ बैठक, राजनीतिक रैली, मंदिर या पार्क जाना भि शामिल है। ध्यान कर्न भी अच्छी तरह से काम करता है।

दैनिक खुशी की आदत संख्या चार किसी अन्य व्यक्ति या लोगों के लिए कुछ कर सकती है। यह उदारता का एक बड़ा काम न होकर; यह दयालुता का यादृच्छिक कार्य हो सकता है जैसे कि किसी और के पार्किंग मीटर के लिए भुगतान करना या किसी को रास्ता दिखाना। यहां तक कि एक संक्षिप्त परोपकारी कार्य भी आपकी आत्माओं पर एक बड़ा प्रभाव डाल सकता है।

पांचवी आदत एक दोस्त के साथ एक सुखद ब्रेक साझा करना है। यह कम से कम आधे घंटे तक चलने वाला एक निर्बाध कार्य होना चाहिए, लेकिन अवसर का रूप आप पर निर्भर है जैसे कॉफी का एक कप, एक पेय, भोजन या आराम से चलना सभी उपयुक्त हैं।

आदत संख्या छह खुद को एक इलाज देना है। आपको हर दिन संकेत देने के लिए, अब उन सभी सुखों की एक सूची लिखें, जिनमें आप स्वयं को शामिल कर सकते हैं (चिंता न करें, आपको किसी को सूची दिखाने की ज़रूरत नहीं है!)। सुनिश्चित करें कि आप इनमें से प्रत्येक दिन में शामिल करते हैं।

प्रत्येक दिन के अंत में अंतिम आदत, अपनी दैनिक खुशी की आदतों का पालन करने के लिए स्वयं को बधाई देना है। चूंकि बिंदु दुखी होने की बजाय खुद को खुश करना है, इसलिए आप सफलता के रूप में पांच या अधिक इस संख्या सात सहित का स्कोर गिन सकते हैं। यदि आपने पांच आदतों को नहीं बढ़ाया है, लेकिन आपने अभी भी कुछ महत्वपूर्ण हासिल किया है या खुद का आनंद लिया है, तो किसी भी दिन के लायक रहने पर खुद को बधाई दें।

खुशी के लिए मध्यम अवधि की युक्ति

आपकी सात खुशियां आदतों के अलावा, एक खुशहाल जीवन में सात छोटे कटौती को दूर करता है।

1 Maximize your control
2 Set attainable goals
3 Be flexible
4 Have a close relationship with your partner
5 Have a few happy friends
6 Have a few close professional alliances
7 Evolve your ideal lifestyle

शॉर्ट कट नंबर एक आपके जीवन पर नियंत्रण को अधिकतम करना है। नियंत्रण की कमी बहुत अधिक संघर्ष और अनिश्चितता का मूल कारण है। मैं एक जटिल शहर मार्ग

के चारों ओर एक लंबा रास्ता तय करना चाहता हूं, जिससे मैं परिचित हूं, संभावित रूप से छोटे पाठ्यक्रम को नेविगेट करने की कोशिश करने से मुझे पता नहीं है। बस चालक बस चालकों की तुलना में अधिक निराश हैं, और नौकरी पर व्यायाम की कमी के कारण यह न केवल दिल के दौरे के लिए ज़िम्मेदार हैं, बल्कि बस चलते समय उनके पास अधिक सीमित नियंत्रण होता है। क्लासिक बड़ी नौकरशाही में काम करना अलगाव की ओर जाता है क्योंकि किसी के कामकाजी जीवन को नियंत्रित नहीं किया जा सकता है। स्व-नियोजित लोग जो अपने कामकाजी घंटों और कार्य शेड्यूलिंग को निर्धारित कर सकते हैं नियोजित लोगों की तुलना में अधिक खुश हैं जो नहीं कर सकते हैं।

अपने जीवन के अनुपात को अपने नियंत्रण में अधिकतम करने की योजना बनाने के लिये अक्सर जोखिम लेने की आवश्यकता होती है। खुशी लाभांश, हालांकि, कम करके आंका नहीं जाना चाहिए।

उचित और प्राप्य लक्षय निर्धारित करना खुशी के लिए दूसरा छोटा कटौती है। मनोवैज्ञानिक शोध से पता चला है कि जब हम उचित रूप से चुनौतीपूर्ण होते हैं लेकिन बहुत मुश्किल लक्षय नहीं होते हैं तो हम सबसे अधिक हासिल करने की संभावना रखते हैं। उद्देश्य जो बहुत आसान हैं, हमें मध्यस्थ प्रदर्शन स्वीकार करते हुए प्रसन्न होने की ओर ले जाते हैं। लेकिन उन उद्देश्यों को जो बहुत कठिन हैं- हम में से उन लोगों द्वारा निर्धारित उद्देश्यों के प्रकार जो अपराध से लड़ हैं या उच्च और दंडनीय उम्मीदों के साथ निराशाजनक हैं और हमें विफलता के आत्मनिर्भर आत्मनिर्भरता के लिए प्रेरित करते हैं। याद रखें कि आप खुश होने की कोशिश कर रहे हैं। यदि संदेह है, तो अपने आप को लक्षय निर्धारित करते समय, नरम पक्ष पर रखें। आपकी खुशी के लिए नरम लक्षयों को स्थापित करना बेहतर होता है और कठिन लक्षय निर्धारित करने और असफल होने के मुकाबले सफल होता है, भले ही उत्तरार्द्ध आपको निष्पक्ष प्रदर्शन के लिए प्रेरित करता। यदि उपलब्धि और खुशी के बीच एक व्यापार बंद है, तो खुशी चुनें।

मौका शॉर्ट-कट लचीला होना है जब अवसर घटनाएं योजनाओं और अपेक्षाओं में हस्तक्षेप करती हैं। जॉन लेनन ने एक बार टिप्पणी की कि जीवन तब होता है जब हम अन्य योजनाएं बनाते हैं। हमारा उद्देश्य हमारी योजनाओं की छड़ी बनना चाहिए ताकि हम दूसरे तरीके से जीवन के बजाय हमें जीवन के लिए आपत्तियों और मोड़ों के कोटा डालने के लिए तैयार रहना चाहिए। जीवन के अंत:क्रियाओं को खुशी से और हमारी योजनाओं के प्रतिद्वंद्वी के रूप में स्वीकार किया जाना चाहिए। यदि संभव हो, तो जीवन के अनियोजित योगदान को अपनी योजना में शामिल किया जाना चाहिए, ताकि यह एक उच्च स्तर तक आगे बढ़ सके। अगर कल्पना हमें यहां विफल कर देती है, तो जीवन की आपत्ति को चारों ओर काम करना चाहिए या छेड़छाड़ की जानी चाहिए। यदि इनमें से कोई भी रणनीति काम नहीं करती है, तो हमें स्वीकार करना चाहिए कि हम अनुग्रह और परिपक्वता के साथ क्या नियंत्रित नहीं कर सकते हैं और मोल्डिंग के साथ आगे बढ़ सकते हैं जिसे हम नियंत्रित कर सकते हैं। किसी भी खाते पर हम जीवन के आपत्तियों को हमला नहीं करते हैं, या जो हमें गुस्सा, आत्म-संदेह या कड़वा बनाते हैं।

चौथा, एक खुश साथी के साथ घनिष्ठ संबंध विकसित करना। हम एक व्यक्ति के साथ घनिष्ठ संबंध विकसित करने के लिए प्रोग्राम किए गए हैं। साझेदार का यह चयन जीवन में कुछ निर्णयों में से एक है 20 प्रतिशत में से एक जो यह निर्धारित करने में मदद करेगा कि हम खुश हैं या नहीं। यौन आकर्षण ब्रह्मांड के महान रहस्यों में से एक है और 80/20 सिद्धांत का एक चरम रूप प्रदर्शित करता है: असली रसायन शास्त्र क्षणिक सेकंड में हो सकता है, ताकि आप उस समय के 1 प्रतिशत में आकर्षण का 99 प्रतिशत महसूस कर सकें और आपको पता है यह आपके लिए व्यक्ति है! लेकिन 80/20 सिद्धांत आपको अपने गार्ड पर रखना चाहिए: खतरे और बर्बाद खुशी खुशी से झूठ बोल सकती है। ध्यान रखें कि ऐसे कई लोग हैं जिनके साथ आप सिद्धांत रूप में बंधन कर सकते हैं;

यदि आपने अभी तक एक साथी नहीं चुना है, तो याद रखें कि आपकी खुशी आपके साथी की खुशी से बहुत प्रभावित होगी। आपकी खुशी के साथ-साथ प्यार के लिए, आप अपने साथी को खुश करना चाहते हैं। लेकिन अगर आपके साथी के साथ शुरुआत करने के लिए, एक सुखद स्वभाव और वह जानबूझकर दैनिक आदतों को गोद लेता है तो यह एक बहुत ही आसान तरीका है। एक दुखी साथी और बाधाओं के साथ आप स्वयं दुखी हो जाएंगे। कम आत्म सम्मान और आत्मविश्वास वाले लोग एक साथ रहने के लिए एक दु:स्वप्न हैं, हालांकि अधिक पारस्परिक प्रेम बहुत अधिक है। यदि आप बहुत खुश व्यक्ति हैं, तो आप सिर्फ एक दुखी व्यक्ति को खुश कर सकते हैं, दो हल्के दुखी लोग जो प्यार में गहराई से हैं, सिर्फ खुश होने के लिए दृढ़ संकल्प और एक अच्छी खुशी के नियम के साथ, आपसी खुशी प्राप्त करने के लिए प्रबंधन कर सकते हैं; लेकिन मैं इस पर शर्त नहीं लगाऊंगा। यदि आप खुश रहना चाहते हैं, तो एक खुश साथी से प्यार करना चुनें।

आप निश्चित रूप से पहले से ही एक साथी हो सकते हैं जो खुश नहीं है और यदि ऐसा है, तो आप शायद अपनी खुशी से गंभीरता से दूर हो रहे होंगे। यदि ऐसा है, तो आप दोनों को अपने साथी को खुश करने के लिए यह एक प्रमुख परियोजना होनी चाहिए।

पांचवां शॉर्ट कट कुछ खुश दोस्तों के साथ करीबी दोस्ती पैदा करना है। 80/20 सिद्धांत भविष्यवाणी करता है कि आप अपने सभी दोस्तों से प्राप्त संतुष्टि की अधिकांश छोटी संख्या के करीबी दोस्तों के साथ अपने रिश्ते में केंद्रित होंगे। सिद्धांत यह भी इंगित करता है कि आप अपने समय को आवंटित करने, अच्छे दोस्तों के साथ बहुत अधिक खर्च करने और बहुत अच्छे दोस्तों के साथ बहुत कम होने की संभावना है जवाब यह तय करना है कि अच्छे दोस्त कौन हैं और उन्हें मित्रों को आवंटित 80 प्रतिशत समय दें। आपको इन अच्छी दोस्ती को यथासंभव संभव बनाने की कोशिश करनी चाहिए, क्योंकि वे पारस्परिक खुशी का एक बड़ा स्रोत होंगे।

शॉर्ट कट छह पांच के समान है: उन लोगों की एक छोटी संख्या के साथ मजबूत पेशेवर गठजोड़ विकसित करें जिनकी कंपनी का आप आनंद लेते हैं। आपके सभी काम या पेशेवर सहयोगियों को आपके मित्र बनना नहीं चाहिए; लेकिन कुछ करीबी दोस्त और सहयोगी बनना चाहिए; आप जिन लोगों के समर्थन के लिए बाहर निकलेंगे और जो

आपके लिए भी ऐसा ही करेंगे। यह न केवल आपके करियर को बढ़ाएगा। बल्कि यह आपके द्वारा काम पर किए गए आनंद को भी समृद्ध रूप से समृद्ध करेगा; यह आपको काम पर अलगाव महसूस करने में मदद करेगा; और यह आपके काम और खेलने के बीच एक एकीकृत लिंक प्रदान करेगा। खुशी के लिए भी यह एकता आवश्यक है।

स्थायी खुशी के लिए अंतिम शॉर्ट कट वह है जिसे आप और आपके साथी चाहते हैं वह है lifestyle विकसित करना, इसके लिए आपके काम के जीवन, गृह जीवन और सामाजिक जीवन के बीच सामंजस्यपूर्ण संतुलन की आवश्यकता होती है। इसका मतलब यह है कि आप जहां रहते हैं, वहां जीवन की गुणवत्ता जो आप चाहते हैं, समान रूप से खुशी उपलब्ध हैं।

निष्कर्ष

खुशी एक कर्तव्य है। हमें खुश होना चुनना चाहिए। हमें खुशी से काम करना चाहिए। और ऐसा करने में, हमें उन लोगों की मदद करनी चाहिए जो हमारे निकटतम हैं, और यहां तक कि जो लोग हमारी खुशी को साझा करने के लिए हमारे आसपास रहते हैं।

अध्याय 15 – प्रगति की वापसी

क्या 80/20 सिद्धांत सिर्फ एक ज्ञान का उपयोगी सस्ता और प्रभावी सामान्य अभ्यास है जिसे घर, कार्यालय और प्रयोगशाला में आसानी से प्रयोग किया सकता है? क्या यह सिर्फ एक नैतिकता रहित कंप्यूटर प्रोग्राम कि तरह मानसिक सॉफ्टवेयर का एक पीस

है? या और कुछ है? क्या हम 80/20 सिद्धांत को एक उद्देश्य और नैतिक शक्ति के साथ निवेश कर सकते हैं जो तकनीक से परे हो ताकि यह हमारे लिए एक महत्वपूर्ण बल बना सके?

क्या 80/20 सिद्धांत व्यवसायों को अधिक लाभदायक बनाने में मदद कर सकता है । इस पुस्तक के तर्कों में मैं दृढ़ता से आशा करता हूं कि लोग 80/20 सिद्धांत का उपयोग अपनी प्रभावशीलता और खुशी को बढ़ाने के लिए और अपने जीवन से अधिक लाभ उठाने के लिए कर सकते हैं। एक बार जब हम खुशी बढ़ाने का दावा करते हैं, तो हम नैतिक बल का दावा भी करते हैं, क्योंकि खुशी को बढ़ाना अच्छा है। लेकिन एक व्यक्ति की खुशी कभी-कभी किसी अन्य व्यक्ति या लोगों की कीमत पर खरीदी जाती है। हम केवल 80/20 सिद्धांत के लिए नैतिक मूल्य का दावा कर सकते हैं जब हम यह प्रदर्शित कर सकें कि इसका उपयोग समाज में सबसे अधिक या सभी के लिए किया जा सकता है। इसलिए, मुद्दा यह है कि क्या हम एक बेहतर समाज बनाने में मदद के लिए 80/20 सिद्धांत का उपयोग कर सकते हैं।

मुझे लगता है कि हम कर सकते हैं, बशर्ते कि हम 80/20 सिद्धांत को केवल वर्णनात्मक से परे ले जाएं और इसके प्रयोग करने के चरणों को शामिल करने के लिए इसे विस्तारित करें। मेरा विश्वास है कि यह किया जा सकता है जो बड़े पैमाने पर व्यापार में 80/20 सिद्धांत के सफल और सौम्य उपयोग पर निर्भर करता है और यह विश्वास कि इस प्रकार का किसी भी व्यावसायिक व्यापार उद्यम की सफलता से, समाज के लिए अधिक उपयोग और विस्तार किया जाना चाहिए।

80/20 सिद्धांत का उपयोग प्रभाव में वृद्धि, मुनाफे को बढ़ाने के लिए किया जाना चाहिए। लेकिन मैं चाहता हूं कि हम यहां पर ध्यान केंद्रित करें कि व्यक्तियों के लिए, मैंने खुशी और प्रभावशीलता को बढ़ाने के लिए, 80/20 सिद्धांत का उपयोग इसी तरह से करने का सुझाव दिया है।

कल्पना और अभ्यास के साथ हम पूरी तरह से उसी तरीके का उपयोग करके, समाज के अच्छे के लिए ऐसा, कर सके। कुछ विचारधारात्मक अव्यवस्था को दूर करने के बाद, हम जल्द ही इन संभावनाओं की जांच करेंगे। हमें सावधान रहना होगा कि सामाजिक असमानता बढ़ रही है,समाजों में जहां धन का समग्र स्तर बढ़ रहा है, यह स्पष्ट है कि,धन के पुनर्वितरण की अनुपस्थिति में, असमान संपत्ति का और तेजी से मुक्त बाजार बढ़ती असमानता पैदा करते हैं यह अमेरिका,ब्रिटेन और एशिया के कुछ हिस्सों में सबसे तेजी से हो रहा है,जिसने अपने बाजारों को सबसे स्वतंत्र बना दिया है और इस समय स्वतंत्रता को बढ़ा दिया है। 80/20 सिद्धांत बताता है कि यह क्यों हो रहा है: उपयोगी और मूल्यवान का 80 प्रतिशत कार्यबल के 20 प्रतिशत द्वारा बनाया गया है। यदि बाजार अनबन्धित हैं,तो पुरस्कारों को असमान रूप से वितरित किया जाएगा क्योंकि मूल्य असमान रूप से बनाया गया है।

इसका तात्पर्य है कि अधिक धन और समानता के बीच एक व्यापार अनुबंद है। यदि हम

सबसे बड़ी संपत्ति का चुनाव करते हैं,तो अधिक असमानता होगी। सभी का पूर्ण जीवन स्तर अभी भी बढ़ सकता है ।

बाजार किसी अन्य तंत्र की तुलना में मूल्य को बेहतर दर्शाते हैं। असमानता का सही उत्तर बाजारों और मूल्य निर्माण को घटाने से नहीं बल्कि यह सुनिश्चित करने से है कि समाज में सभी तत्वों द्वारा बाजारों में अधिक समान और सार्वभौमिक भागीदारी हो।

हमने वास्तव में इस एवेन्यू का सही ढंग से पता नहीं लगाया है। शुरू करने के लिए दो स्पष्ट स्थान हैं। एक समाज के सभी तत्वों को बाजार अर्थव्यवस्था में लाने के लिए है: यानि हर किसी को पूंजीपति और उद्यमी बनाने के लिए । दूसरा यह सुनिश्चित करना है कि समाज में हर कोई,लेकिन विशेष रूप से निचला तबका अपनी प्रतिभा का सबसे अच्छा उपयोग करना शुरू करे।

बाजार की अर्थव्यवस्था में सामाजिक असमानता इतनी अधिक नहीं होती है क्योंकि बाजार विजेताओं और हारने वालों का उत्पादन करता है,लेकिन क्योंकि हर कोई बाजार अर्थव्यवस्था के अंदर नहीं है। जो लोग बाजार से बाहर हैं,या जो सीमित डिग्री तक इसमें भाग लेते हैं,स्वाभाविक रूप से पीछे आते हैं।

इससे भी महत्वपूर्ण बात यह है कि शिक्षा को प्रत्येक नए नागरिक को व्यक्ति की पसंद के क्षेत्र में विपणन योग्य कौशल प्रदान करना चाहिए। यदि आवश्यक हो,तो राज्य को इसे निधि देना चाहिए। शिक्षा के मुकाबले 80/20 सिद्धांत का शायद कोई और महत्वपूर्ण प्रयोग नहीं है। चूंकि व्यय या संसाधनों का 20 प्रतिशत परिणाम 80 प्रतिशत उत्पादन करता है,इसलिए हमें अत्यधिक प्रभावी शैक्षणिक तरीकों के 20 प्रतिशत पर ध्यान केंद्रित करने की आवश्यकता है जो सुनिश्चित करता है कि सभी युवा लोग बाजार अर्थव्यवस्था के कुछ हिस्सों में प्रभावी ढंग से काम करने में सक्षम हों। सामाजिक एकजुटता और निरंतर आर्थिक प्रगति सुनिश्चित करने का कोई और तरीका नहीं है।

अगर हम समाज में सुधार करना चाहते हैं,तो शुरू करने के लिए सबसे अच्छी जगह शिक्षा में 80/20 सिद्धांत लागू करना है। इसके लिए तीन प्रमुख तत्व हैं: कुछ महत्वपूर्ण लीवरों की पहचान करना जो असाधारण परिणामों का कारण बनते हैं;विकेन्द्रीकरण;और प्रतियोगिता।

80/20 सिद्धांत यह परिकल्पना प्रदान करता है कि कुछ महत्वपूर्ण कारण हैं जो बेहतर शैक्षणिक प्रदर्शन की व्याख्या करते हैं,और कुछ दृष्टिकोण या विधियों के असाधारण परिणाम साबित होंगे। अगर हम कारणों और दृष्टिकोणों को अलग कर सकते हैं,और फिर उनकी घटनाओं को गुणात्मक कर सकते हैं,तो हम जबर्दस्त प्रगति कर पाएंगे।

मैंने बाजारों के संचालन के तरीके की सराहना की है और दावा किया है कि हम अतिरिक्त समृद्धि प्राप्त कर सकते हैं जो मुक्त बाजारों को अनैच्छिक बेरोजगारी या अधिक सामाजिक बेईमानी के बिना समृद्धि का आनंद लेते हैं। यह सच होने पर बहुत अच्छा

लग सकता है। मेरे आत्मविश्वास का कारण यह है कि 80/20 सिद्धांत लगातार रेखांकित करता है कि हम संसाधनों का कितना खराब उपयोग करते हैं: जैसे समय,धन,ऊर्जा,व्यक्तिगत प्रयास और बुद्धि का। विरोधाभासी रूप से,संसाधनों का यह खराब उपयोग बहुत अच्छी खबर है। क्योंकि हम औसतन इतनी बुरी चीजें करते हैं,और क्योंकि हम हमेशा संसाधनों की अल्पसंख्यक पाते हैं जो बहुमत से कई गुना अधिक प्रभावी होते हैं, हम चीजों को बहुत बेहतर करने के लिए स्वतंत्र होते हैं। बाजार अच्छे हैं क्योंकि वे कम प्रभावशीलता संसाधनों के हस्तांतरण को उच्च प्रभावशीलता संसाधनों में स्थानांतरित करने में सुविधा प्रदान करते हैं। लेकिन वे यह सुनिश्चित नहीं करते कि यह स्थानांतरण होता है। यह ज्ञान,प्रौद्योगिकी और उद्यमिता पर निर्भर करता है। ये बाजार के तहत गैर-बाजार स्थितियों की तुलना में अधिक बढ़ते हैं। यदि बाजारों ने सर्वोत्तम संभव परिणाम दिए,तो निरंतर प्रगति असंभव होगी। प्रगति सब कुछ करने के लिए एक बेहतर तरीका खोजने पर निर्भर करता है। और इसमें जिस तरह से हम अपनी मुक्त बाजार अर्थव्यवस्था चलाते हैं। हम 80/20 सिद्धांत का उपयोग कर स्थिति का हमेशा सुधार कर सकते हैं।

चूंकि फ्रांसीसी राजनीतिक अर्थशास्त्री जेबी सय ने 1800 के आसपास टिप्पणी की थी कि उद्यमी उच्च उत्पादकता और अधिक उपज के क्षेत्र में कम उत्पादकता के क्षेत्र से आर्थिक संसाधनों को स्थानांतरित करता है।'यह प्रक्रिया 80/20 सिद्धांत के केंद्र में है,जो कि बताता है कि वहां सुधार के लिए कितना कुछ है। आज इस प्रक्रिया को 'आर्बिट्रेज'कहा जाता है। मुक्त बाजार मध्यस्थता का अवसर बनाते हैं,लेकिन वे स्वचालित रूप से आर्बिट्रेज नहीं बनाते हैं और यह केवल सरल क्षेत्रों में है कि आर्बिट्रेज व्यापक रूप से या प्रभावी ढंग से काम करता है।

जब भी प्रतिस्पर्धा की अनुमति दी जाती है,आधुनिक व्यापार निगम,मध्यस्थता की मात्रा में वृद्धि करता है । अफसोस की बात है,हालांकि,अधिकांश कॉर्पोरेट प्रमुख उद्यमी नहीं हैं;और एक निगम जितना अधिक जटिल होगा,उतनी ही कम संभावना है कि वहां मध्यस्थता प्रभावी ढंग से हो। निगम,विशेष रूप से उन व्यवसायों की एक से अधिक पंक्तियों में कई अलग-अलग अधिकारियों और कई अलग-अलग व्यावसायिक खंडों का गठबंधन हैं । यही कारण है कि अब बहुउद्देशीय निगमों को तोड़ने की दिशा में व्यापक और तेजी से प्रवृत्ति बढ़ रही है,जिससे उन निगमों के व्यक्तिगत विभाजन केवल एक व्यापार क्षेत्र पर केंद्रित व्यक्तिगत निगमों को बनाने के लिए 'स्पून ऑफ'या 'डिमर्ज'हैं। ये 'स्पून-ऑफ'निगम शुद्ध हैं क्योंकि उनके पास व्यापार की केवल एक पंक्ति है और उनके स्टॉक-मार्केट प्रदर्शन असाधारण रूप से अनुकूल हैं,जो स्पिन-ऑफ से पहले चल रहे मूल्य घटाने की सीमा को इंगित करते हैं। इससे पहले का वजन मूल्य विनाश,और सरलीकरण द्वारा आर्बिट्रेज की प्रक्रिया को आसान बनाने के बाद मुनाफा बढ़ाने में आसानी,80/20 सिद्धांत को समझने वालों को कोई आश्चर्य नहीं होना चाहिए।

हम प्रभावशीलता को बढ़ाने के लिए मानवता की क्षमता में विश्वास करने से इनकार क्यों करते हैं?1798 में थॉमस माल्थस,एक विलक्षण अंग्रेजी क्लर्क,अपने निबंध में

जनसंख्या पर चिंतित थे कि'आबादी की शक्ति मनुष्य के लिए निर्वाह पैदा करने के लिए पृथ्वी की शक्ति से अनिश्चित काल से अधिक है। माल्थस पृथ्वी के लोगों के गुणात्मक के बारे में सही था,लेकिन वह कृषि दक्षता में बढ़ोतरी की कल्पना नहीं कर सका जो पहले से ही चल रहा था। पश्चिम में अब हम खुद को खिलाने में सक्षम हैं,फिर भी कृषि आबादी का 98 प्रतिशत नियोजित करने से लगभग 3 प्रतिशत नियोजित हो गयी है! और उद्योग ने प्रति हेड में धन और उत्पादन में काफी अविश्वसनीय वृद्धि की है,प्रति वर्ष 3-4 प्रतिशत यौगिक उत्पादकता में वृद्धि,या प्रति कर्मचारी 50 गुना उत्पादन में वृद्धि हुई है।

अपने जीवनकाल में,हमने उपभोक्ता वस्तुओं की गुणवत्ता को पूर्णता के स्तर तक बढ़ाया है और बहुमुखी प्रतिभा जो हमारे दादा दादी कल्पना नहीं कर सकते थे; चमत्कारी इलेक्ट्रॉनिक उत्पादों की पूरी नई श्रेणियों को देखा, जिन्होंने घर और कार्यालय और उनके बीच की सीमा दोनों को बदल दिया है; पूरे राष्ट्रों के रूप में देखा गया था जो विनाशकारी,भूखे और नीचा दिखाए गए थे,विनाश के किनारे से खुद को संपन्न और बाहरी दिखने वाले औद्योगिक नेताओं के रूप में ले गए हैं;यूरोप के अधिकांश राष्ट्रों ने अपने राष्ट्रीय और वैचारिक प्रतिद्वंद्वियों और दुनिया के एक नए क्षेत्र को यानि एशिया को समृद्धि के लिए बूट-स्ट्रैप के रूप में पाया है। इन सभी उपलब्धियों ने 80/20 सिद्धांत की भावना का उपयोग किया है और गुणवत्ता, इलेक्ट्रॉनिक्स और कंप्यूटिंग में सबसे शानदार लाभों में से कई ने जानबूझकर 80/20 सिद्धांत का उपयोग अपनी प्रभावशीलता को बदलने के लिए किया है।

हम यह सब देखते हैं और फिर भी हम आगे नाटकीय प्रगति की संभावना में विश्वास नहीं कर सकते हैं। हम कल्पना करते हैं कि हम दुनिया को बदलने की उद्योग की क्षमता के अंत में खड़े हैं, सभी लाभ जो किए जा सकते हैं और जितना अधिक हम और हमारे बच्चे उम्मीद कर सकते हैं वह मौजूदा उपलब्धियों का एकीकरण है। हम राजनेताओं पर विश्वास नहीं करते हैं,हम उद्योग पर भरोसा नहीं करते हैं और हमने आशा की आदत छोड़ दी है। हम अपनी नौकरियों से डरते हैं और मानते हैं कि हम सभ्य समाज के विघटन का अनुभव कर रहे हैं।

अगर हम 80/20 सिद्धांत स्वीकार करते हैं,तो हम इन भयों को आशावाद की भारी खुराक से खत्म कर देंगे। मेरा विश्वास करो,एडवांस एज 'ग्लोबल' कंपनियों से परिचित अनुभवी रणनीति सलाहकार के रूप में बोलते हुए,उद्योग की प्रभावशीलता बढ़ाने के लिए अभी भी अद्भुत गुंजाइश है। हां,निगमों ने इसे बहुत अच्छी तरह से किया है,बिल्कुल और उस महान बीसवीं सदी के राज्य संगठन की तुलना में। लेकिन नहीं,वे वर्तमान में सभी कुशल या प्रभावी नहीं हैं और सुधार की एक बड़ी राशि संभव है। इसलिए निगम अचानक उत्पादकता में अपनी प्रगति को रोकने के बारे में नहीं हैं। वे केवल सूचना प्रौद्योगिकी का सही उपयोग करना शुरू कर रहे हैं, उन्होंने हाल ही में फिर से खोज की है कि ग्राहक और निवेशक अपनी आंतरिक प्रबंधन प्रक्रियाओं से अधिक महत्वपूर्ण हैं,वे केवल प्रभावी ढंग से प्रतिस्पर्धा करना सीख रहे हैं और सबसे महत्वपूर्ण बात यह है कि वे

जल्द से जल्द यह समझने के चरण में है कि उनकी जटिलता के कारण कितना अपशिष्ट और लागत बढ़ रही है।

मुझे भविष्य में विश्वास है कि प्रौद्योगिकी के संयोजन और ग्राहकों और निवेशकों की सेवा के लिए शीर्ष अधिकारियों का एक नया निर्धारण,उनके प्रबंधन संरचनाओं के लिए जो भी लागत है,कुछ निगमों का नेतृत्व करेंगे- याद रखें कि यह केवल कुछ स्तरों को साबित करने के लिए कुछ मूल्य लेता है इस तरह की आश्चर्यजनक सफलता के लिए उपलब्धि के पीछे अच्छी तरह से परिणाम छोड़े जा सकता है,बशर्ते कि बाजार सहिष्णु रूप से मुक्त रहे, हम अपने निगमों द्वारा किए गए जीवन स्तर में परिवर्तन पर 50 वर्षों में आश्चर्यचकित होंगे,हमें आज पिछले अर्धशतक के समय के आविष्कारों और प्रगति को देखकर आश्चर्यजनक होना चाहिए ।

और जो कुछ भी हमारे निगम अपनी वर्तमान भूमिका में प्राप्त करते हैं, वहां हमारे लिए एक गुणक प्रभाव उपलब्ध होता है, क्योंकि 80/20 सिद्धांत का वादा है कि यह हमेशा होता है। इस मामले में,हम आसानी से इसकी पहचान कर सकते हैं। यह हमारे ऊपर की टॉवर, इसकी सभी चमकदार अक्षमता में, और इसे राज्य क्षेत्र कहा जाता है। निजीकरण के बावजूद, व्यापक रूप से राज्य क्षेत्र, ज्यादातर देशों में 30-50 प्रतिशत आर्थिक संसाधनों का उपभोग करता है; यूके में, निजीकरण अभी भी 40 प्रतिशत से अधिक उपभोग करता है। फिर भी सेवाओं के राज्य प्रावधान के लिए बौद्धिक मामला मोटे तौर पर कमजोर हो गया है और बाएं भी कुछ लोग इसमें विश्वास करते हैं। अगर हमने शिक्षा और पुलिस सेवाओं समेत सभी चीजों का निजीकरण किया, लेकिन इस आधार पर कि वर्तमान और संभावित सेवा आपूर्तिकर्ताओं के बीच प्रभावी प्रतिस्पर्धा सुनिश्चित की गई, और लाभकारी निगमों के साथ समान शर्तों पर प्रतिस्पर्धा करने के लिए गैर-मुनाफे की अनुमति दी गई,तो हम बड़े पैमाने पर और निरंतर वृद्धि देखेंगे मूल्य: लागत में कमी से अधिक महत्वपूर्ण,हम जबर्दस्त सेवा सुधार देखेंगे। शिक्षा में, उदाहरण के लिए, कुछ स्कूल और शिक्षण विधियां दूसरों की तुलना में 50 गुना अधिक प्रभावी होती हैं और सूचना प्रौद्योगिकी अभी भी शिक्षकों के एक छोटे प्रतिशत द्वारा समझदारी से उपयोग की जा रही है। अगर हम मध्यस्थता के लिए संस्थागत बाधाओं को दूर करते हैं, सर्वोत्तम अभ्यास के प्रसार के लिए, लोगों के जीवन के परिणामों और हमारी अर्थव्यवस्थाओं के लिए परिणाम लगभग अकल्पनीय होंगे। अगर हमने 80/20 सिद्धांत को शिक्षा में प्रभावी ढंग से इस्तेमाल किया है क्योंकि इसका उपयोग कंप्यूटिंग में किया गया है,तो गुणक प्रभाव अद्भुत होगा।

प्रगति की ज़िम्मेदारी लें

अपने संदेह और अपनी निराशा को दूर करो। प्रगति पर अपने विश्वास को पुन: प्राप्त करें। यह समझें कि भविष्य पहले से ही यहां है: उन कुछ चमकदार उदाहरणों में, कृषि व्यवसाय में, उद्योग में, सेवाओं में, शिक्षा में, कृत्रिम बुद्धि में, चिकित्सा विज्ञान में, भौतिकी और वास्तव में सभी विज्ञान, और यहां तक कि सामाजिक और राजनीतिक

प्रयोगों में, जहां पहले अकल्पनीय लक्षयों को पार कर लिया गया है और नए लक्षय skittles की तरह होना जारी है। 80/20 सिद्धांत याद रखें। प्रगति हमेशा एक अल्पसंख्यक लोगों और संगठित संसाधनों से आती है । प्रगति के लिए इलिट्स की आवश्यकता होती है, लेकिन ऐसे लोग जो समाज के लिए महिमा और सेवा के लिए जीते हैं, जो हमारे सभी उपहारों को निपटाने के लिए तैयार हैं। प्रगति असाधारण उपलब्धि और सफल प्रयोगों के प्रसार के बारे में जानकारी पर निर्भर करती है, निहित हितों के द्रव्यमान द्वारा बनाए गए ढांचे को तोड़ने पर, यह मांगने पर कि एक विशेषाधिकार प्राप्त अल्पसंख्यक द्वारा प्राप्त मानकों को सभी के लिए उपलब्ध होना चाहिए। जॉर्ज बर्नार्ड शॉ ने हमें बताया कि सभी प्रगति के ऊपर, हमें हमारी मांगों में अनुचित होने की आवश्यकता है। हमें 80 प्रतिशत उत्पादन करने वाली सभी चीजों का 20 प्रतिशत पता लगाना चाहिए और जो तथ्यों को हम उजागर करते हैं, उनका उपयोग करने के लिए जो कुछ भी हम मानते हैं उसका गुणा करने के लिए हमें उजागर करना चाहिए। यदि हमारी पहुंच हमेशा हमारी समझ से अधिक होगी,प्रगति की आवश्यकता है कि हम जहाँ थोडा पहुंच चुके हैं उसे समझें और सुनिश्चित करें कि यह सभी के लिए न्यूनतम मानक बन गया है।

80/20 सिद्धांत के बारे में सबसे बड़ी बात यह है कि आपको हर किसी के लिए इंतजार करने की आवश्यकता नहीं है। आप इसे अपने पेशेवर और व्यक्तिगत जीवन में अभ्यास करना शुरू कर सकते हैं। आप दूसरों के लिए सबसे बड़ी उपलब्धि,खुशी और सेवा के अपने छोटे टुकड़े ले सकते हैं और उन्हें अपने जीवन का एक बड़ा हिस्सा बना सकते हैं। आप अपने ऊंचे गुणात्मक को बढ़ा सकते हैं। आप अप्रासंगिक और कम मूल्य वाली गतिविधि के द्रव्यमान की पहचान कर सकते हैं और इस बेकार कार्य को बहाल करना शुरू कर सकते हैं। आप अपने चरित्र, वर्कस्टाइल, जीवनशैली और रिश्तों के हिस्सों को अलग कर सकते हैं, जो शामिल समय या ऊर्जा के मुकाबले मापा जाता है, जो आपको दैनिक पीसने से कई गुना अधिक मूल्य देता है; और, उन्हें अलग कर, आप कम साहस और दृढ़ संकल्प के साथ, उन्हें गुणात्मक कर सकते हैं। आप एक बेहतर, अधिक उपयोगी और खुश इंसान बन सकते हैं। और आप दूसरों को ऐसा करने में मदद कर सकते हैं।